

University of Groningen

Herbestemming van karakteristieke objecten in Noord Groningen

Straat, Willem

IMPORTANT NOTE: You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

Document Version

Publisher's PDF, also known as Version of record

Publication date:

2006

[Link to publication in University of Groningen/UMCG research database](#)

Citation for published version (APA):

Straat, W. (2006). *Herbestemming van karakteristieke objecten in Noord Groningen*. Wetenschapswinkel Economie en Bedrijfskunde.

Copyright

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

The publication may also be distributed here under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license. More information can be found on the University of Groningen website: <https://www.rug.nl/library/open-access/self-archiving-pure/taverne-amendment>.

Take-down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Downloaded from the University of Groningen/UMCG research database (Pure): <http://www.rug.nl/research/portal>. For technical reasons the number of authors shown on this cover page is limited to 10 maximum.

Herbestemming van karakteristieke objecten in Noord Groningen

Herbestemming van karakteristieke objecten in Noord Groningen

Willem Straat

EC 172

Groningen, 2006

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Herbestemming van karakteristieke objecten in Noord Groningen, Willem Straat, Groningen:
Wetenschapswinkel Economie & Bedrijfskunde (Publicatiereeks Wetenschapswinkel
Economie & Bedrijfskunde EC 172)
-Met literatuurlijst.

ISBN 90-5803-064-4

NUR 780

Wetenschapswinkel Economie & Bedrijfskunde RuG
Onderzoeksbureau en stageloket

Begeleidend docenten: W. Ellenbroek, J. de Zwart (Avans Hogeschool)
Begeleiding wetenschapswinkel: drs. E. Kamphuis
Betrokken maatschappelijke organisatie: Heerenhuys Vastgoed

Adres:
Wetenschapswinkel Economie & Bedrijfskunde
Coördinatoren: drs. E. Kamphuis en drs. F.J. Sijtsma
Secretariaat: H.W. Janssen
Postbus 800
9700 AV Groningen
Tel. 050-363 7182 / 3754 / 3810
Fax 050-363 3720
e-mail: ebwinkel@rug.nl
internet: www.rug.nl/wewi/eb

Copyright 2006 Wetenschapswinkel Economie & Bedrijfskunde, Rijksuniversiteit Groningen,
Groningen

Voorwoord

Als afsluiting van mijn opleiding Bouwtechnische Bedrijfskunde aan de Hogeschool Avans te Tilburg heb ik gekozen voor een rapportage. Het onderzoek naar herbestemming van karakteristieke objecten heb ik gedaan in opdracht van Heerenhuys en de Wetenschapswinkel Economie en Bedrijfskunde. Het afstuderen zie ik als een visitekaartje naar de maatschappij toe. Met mijn verslag probeer ik een opstap te creëren naar mijn toekomst in het vastgoed & bouwmanagement.

Het sprak mij erg aan dat ik de mogelijkheid heb gekregen om in samenwerking met de hogeschool Avans, de Rijksuniversiteit Groningen en Heerenhuys mijn onderzoek kon verrichten. Daarnaast vond ik het leuk om dit in Noord Groningen te doen aangezien ik hier oorspronkelijk vandaan kom. Het is de bedoeling dat ik het rapport na het behalen van mijn opleiding onder de aandacht ga brengen bij betrokken instanties. Vanuit de RUG zal deze rapportage uitgebracht worden in een boekwerk. Hier kijk ik naar uit en hoop dat ik middels het boekwerk een discussie opgang krijg over het herbestemmen van karakteristieke objecten. Uiteindelijk moet dit resulteren in prachtige projecten op het gebied van herbestemming.

Bij dezen wil ik graag Heerenhuys bedanken en in het bijzonder de heer Ronde die mij erg goed geholpen heeft met het voltooien van deze rapportage. Daarnaast wil ik ook mijn begeleiders de heer Ellenbroek, de heer de Zwart (afstudeerbegeleiders vanuit Avans), mevrouw Kamphuis (Wetenschapswinkel Economie en Bedrijfskunde), mijn familie en mijn vrienden bedanken voor hun deskundige adviezen.

Willem Straat

Uithuizen, 2006

Ondersteunende partijen

Emkabee

Een van de partijen die de aanleiding is geweest voor het onderzoek naar kleinschalige projectontwikkeling in de kleinere dorpskernen is het Emkabee. Het Emkabee is een instelling die zich richt op het midden- en kleinbedrijf in het noorden van Nederland. De insteek vanuit het Emkabee is om vooral te kijken naar de arbeidsparticipatie en de oorzaak waarom bedrijven niet te durven innoveren en bang zijn om hoger opgeleiden in dienst te nemen. Het Emkabee wordt gefinancierd door overheden en het bedrijfsleven. De aanleiding van het onderzoek en de meerwaarde die het Emkabee hier uit kan halen is om te onderzoeken of er voor de zakelijke dienstverlening zoals bouwmanagement en projectontwikkeling uiteindelijk toekomst is in het onderzoeksgebied. Dit geldt voornamelijk voor starters die in deze branche een onderneming op willen richten.

Trans-Act

Trans-Act is de schakel tussen het bedrijfsleven en de Rijksuniversiteit Groningen (RUG). Trans-Act is een initiatief van de RUG en kan hierdoor toegang verlenen tot unieke wetenschappelijke kennis en onderzoeksmogelijkheden. De ondernemer geeft bij Trans-Act aan dat hij een bepaald vraagstuk heeft dat hij graag onderzocht wil hebben. Een medewerker van Trans-Act komt langs om het vraagstuk te analyseren en een advies te geven voor een eventueel vervolg. Heerenhuys en het Emkabee hebben de onderzoeksvraag bij Trans-Act neergelegd. Trans-Act heeft gekeken of het onderzoek paste binnen de organisatie en heeft besloten het op te pakken en het te laten begeleiden door deskundigen van de Wetenschapswinkel Economie en Bedrijfskunde.

Samenvatting

Veel karakteristieke objecten die uitermate geschikt zijn voor kleinschalige winkelobjecten en/of woondoeleinden verpauperen. Hoewel deze verpaupering afbreuk doet aan het dorpsgezicht waar dit object zich bevindt, wordt door overheden veelal geen sociale invulling aan het object gegeven. Daarnaast zijn in het verleden veel karakteristieke objecten gesloopt, die een belangrijke cultuurhistorische waarde vertegenwoordigen. Kleinschalige projecten die rekening houden met de cultuurhistorische waarde en de marktvraag naar de verschillende functies van dergelijke objecten kunnen het behoud hiervan waarborgen. In dit onderzoek zijn daarom de mogelijkheden voor kleine projectontwikkelaars onderzocht om toe te treden op de markt van leegstaande karakteristieke objecten in kleine dorpen in Noord Groningen. Meer specifiek is gekeken naar de gemeenten Eemsmond, Winsum de Marne en Loppersum.

In Noord Groningen wordt de bouwmarkt gedomineerd door woningbouwcorporaties en grote projectontwikkelaars. Een toekomstgerichte visie op herbestemming en renovatie van karakteristieke objecten ontbreekt. Zo richten bijvoorbeeld woningbouwcorporaties zich voornamelijk op hun eigen woningvoorraad en lijken niets te zien in het opknappen van karakteristieke objecten. Heerenhuys is een projectontwikkelaar die zich bewust is van het teloorgaan van karakteristieke objecten en heeft zich gespecialiseerd in de herbestemming van karakteristieke objecten. Om de leegstaande objecten in kleine dorpen een nuttige bestemming te geven moet Heerenhuys allereerst als gesprekspartner van lokale bestuurders worden gezien.

Heerenhuys is afhankelijk van verschillende organisaties. Om een indruk te geven welke marktpartijen een (in)directe relatie onderhouden met Heerenhuys, zijn de belangrijkste partijen in het onderzoek beschreven. Daarnaast in het rapport aan de hand van het provinciale ontwikkelingsplan (POP) de provinciale context in beeld gebracht en het gebied uitwerkingsplan van Noord Groningen geanalyseerd.

Uit de nota Bouwen en Wonen 2005-2008 bleek dat de provincie Groningen hoge prioriteit geeft aan de uitvoering van de woonplannen van de gemeenten. De uitvoering hiervan verliep in de periode 2002-2006 echter een aanzienlijke vertraging op. De verwachting is dat de nieuwbouwproductie in deze periode op ongeveer 7.860 woningen zou komen te liggen, terwijl de provincie een productie van 20.730 had berekend. Het woonplan is daarom met twee jaar verlengd. Voor de gemeenten Eemsmond, Winsum de Marne en Loppersum betekent dit dat zij respectievelijk 59%, 48%, 69% en 75% van de gestelde woningbouwopgaaf in twee jaar tijd moeten realiseren.

De nota Bouwen en Wonen richt zich niet alleen op het toekomstige woningaanbod, maar geeft ook een vernieuwde invulling van het sturingsbeleid. Daarin wordt bepleit dat gemeenten elk een woonplan opstellen en met de lokaal werkzame woningbouwcorporatie(s) convenanten afsluiten om de woonplannen uit te voeren. Door de tussen de gemeenten en corporaties gesloten convenanten voelen projectontwikkelaars zich buiten spel gezet. Volgens de gemeenten komt bijvoorbeeld Heerenhuys alleen in aanmerking voor contingenten als zij gaat samenwerken met een corporatie. Dankzij de sterke financiële positie van de corporaties en de ‘warme’ verhouding met de gemeenten bezitten deze corporaties veel macht, zodat initiatieven van anderen marktpartijen weinig kans hebben. Uit het onderzoek blijkt dan ook dat het grootste knelpunt voor Heerenhuys om toe te treden op de markt van leegstaande karakteristiek objecten, het uitvoeringsconvenant is.

Het herbestemmen van een karakteristiek object binnen een dorp begint meestal met een eerste indruk over de geografische plek en wat met het object zou kunnen gebeuren. Om een karakteristiek object op een professionele en deskundige manier te analyseren dienen een aantal aspecten goed bekeken te moeten worden alvorens wordt overgegaan tot aankoop. Hiertoe is in dit rapport een groen lichtmodel ontwikkeld, dat als basis kan dienen voor het initialiseren van karakteristieke objecten. Het model geeft een handvat om bij de besluitvorming op vrijwel alle mogelijke invloeden en gestelde eisen van buitenaf te kunnen anticiperen. Hiermee is Heerenhuys in staat om voldoende locaties te vinden en kan zij aantonen wat de ontwikkelingspotentie is van een object. Gemeenten krijgen een goed onderbouwd plan waarin alle facetten die van belang zijn meegenomen zijn, zodat zij Heerenhuys als een serieuze gesprekspartner kunnen beschouwen. Met de kennis die met behulp van het model wordt opgedaan, kan het Programma van Eisen worden ingevuld voor de werkelijke bouwopgave. Deze bouwopgave zal dan voldoende elementen bevatten die gebaseerd zijn op de bevindingen opgedaan in de voorbereidingsfase. Het slagen van herontwikkeling voor karakteristieke objecten kan daardoor aanzienlijk toenemen.

Conclusies & aanbevelingen

Invloed van regels en beleid

Vanuit het perspectief van de nota Bouwen en Wonen, het POP en het gebiedsuitwerkingsplan lijkt het initiatief naar herbestemming van karakteristieke objecten in Noord Groningen binnen het beleid te passen. Het sluit vooral aan bij uitgangspunt van de overheid 'inbreiding voor uitbreiding'.

De provincie legde in het onderzoeksgebied een woningbouwopgave neer om binnen een termijn van vier jaar voldoende kwalitatieve woningen te realiseren. Via woonplannen konden gemeenten in aanmerking komen voor planologische contingenten. Om de woonplannen te realiseren sloten gemeenten convenanten met corporaties. Voor deze constructie werd gekozen, omdat men dacht dat corporaties de deskundigheid bezaten om de woningbouwopgave binnen vier jaar te realiseren en omdat corporaties hoogwaardige woonkwaliteit hoog in het vaandel houden. Hiermee stapten gemeenten af van de invoering van een ontwikkelingsmaatschappijmodel, waarbij corporaties samen met bouwers, makelaars en projectontwikkelaars het woonplan zouden realiseren. De contingenten kwamen door de convenanten feitelijk in handen van de corporaties. Door geen woningcontingenten af te geven aan overige marktpartijen, beschermen gemeenten op deze manier de corporaties.

De uitvoeringsconvenanten tussen gemeenten en woningbouwcorporaties in Noord Groningen hebben tot spanningen op de woningmarkt geleid. Vanuit gemeenten werd aangestuurd op inbreiding voor uitbreiding. Corporaties gaven aan moeite te hebben met het vinden van geschikte inbreidingslocaties en dat deze ook nog eens lastig te realiseren zijn. Ook hebben de corporaties bij lange na niet de opgave aan nieuwbouwproductie gehaald. Van de ruim 1700 vastgelegde woningen in de woonplannen zijn er nog geen 500 gerealiseerd. Dit betekent een tekort van ruim 1200 woningen.

Kleine project ontwikkelaars, zoals Heerenhuys, gaven aan wel geschikte inbreidingslocaties te kunnen vinden en hierin zelfs gespecialiseerd te zijn. Zij konden deze echter niet tot ontwikkeling brengen, omdat zij niet als serieuze gesprekspartner aan tafelzaten bij provincie, gemeenten en corporaties. Meerdere gesprekken tussen Heerenhuys, gemeenten en corporaties hebben niet tot invulling van deze inbreidingslocaties geleid. Immers, ook al steunden gemeenten en provincie initiatieven van Heerenhuys, ze beschikten niet over de contingenten. De corporaties die over de contingenten beschikten, zagen weinig in de plannen van Heerenhuys. Doordat de corporaties de contingenten in handen hebben en niet aan andere marktpartijen willen geven wordt het voor deze marktpartijen veel moeilijker of zelfs

onhaalbaar om plannen te ontwikkelen. Hiermee zijn de uitvoeringsconvenanten tussen gemeenten en corporaties het grootste obstakel voor Heerenhuys.

Dit proces werd versterkt, doordat elk contingent dat de gemeente toekent aan het herbestemmen de gemeente geld kost. Dit betreft een vereffeningsbijdrage herstructurering van ongeveer € 15 per m² van het bruto vloeroppervlak. De corporaties betalen dit aan de gemeente. Dit geld heeft de gemeente nodig om het woonplan optimaal uit te voeren. Worden karakteristieke objecten herbestemd door andere marktpartijen, dan levert dit de gemeente niets op, terwijl zij wel wooncontingenten vrij moeten geven. Dit is dan ook de reden waarom gemeenten andere initiatieven niet oppakken en deze marktpartijen doorsturen naar corporaties.

Aanbeveling:

- *In het kader van eerlijke concurrentie en een evenwichtiger ontwikkeling van de woningbouwmarkt dienen gemeenten niet alleen de plannen van corporaties, maar ook die van andere ontwikkelaars serieus te nemen. Zowel gemeenten als corporaties moeten hieraan hun medewerking verlenen.*
- *Het uitvoeringsconvenant dient op gemeentelijk politiek niveau nader bekeken te worden. Het uitsluiten van overige marktpartijen dient hierin het onderwerp van discussie te zijn.*
- *Door andere marktpartijen dan de corporaties ook de vereffeningsbijdrage herstructurering te laten betalen wordt de concurrentie gelijkwaardiger.*

Visie Heerenhuys

Gezien de bevindingen in het onderzoek en de geconstateerde vraag uit de markt is het zinvol voor Heerenhuys om een eigen visie te hanteren op de herbestemming van karakteristieke objecten in Noord Groningen. Het groen lichtmodel toont aan dat Heerenhuys in staat is om karakteristieke objecten op een deskundige en professionele manier te analyseren. Hierdoor kan zij corporaties en gemeenten adviseren over de ontwikkelingspotentie van een object. Op deze manier kunnen er meerdere projecten worden opgepakt en gerealiseerd, waarbij het uitgangspunt van de overheid ‘inbreiding voor uitbreiding’ gehanteerd wordt. Heerenhuys kan en is een serieuze partij die hierin een goede bijdrage levert.

Aanbeveling

Corporaties en gemeenten moeten inzien dat de uitvoeringsconvenanten zoals die er nu liggen obstakels zijn voor Heerenhuys en andere kleine projectontwikkelaars die karakteristieke objecten willen behouden door ze een herbestemming te geven.

Wil Heerenhuys haar visie op het gebied van herbestemmen van karakteristieke objecten realiseren, dan moet zij met behulp van dit rapport een discussie uitlokken over deze convenanten bij de provincie Groningen, gemeenten en corporaties. Hierdoor krijgt Heerenhuys perspectief om zich verder te profileren met deze vorm van herbestemmen.

Vraag & aanbod

De markt waar Heerenhuys zich voornamelijk op dient te richten zijn; starters, woonvormen met zorg, dienstverlenende sector (horeca) en het midden- en kleinbedrijf. Vanuit de provincie en de gemeenten bestaat voor dit marktsegment een groot draagvlak gezien de toekomstige ontwikkelingen in de omgeving. Het aantrekkelijke, authentieke landschap van Noord Groningen kenmerkt zich door veel cultuurhistorische monumenten, rust, ruimte en natuur. Het kent verschillende karakteristieke objecten en monumentaal erfgoed, zoals herenhuizen, boerderijen, winkelpanden en (semi)overheidsgebouwen. Dit landschap biedt mogelijkheden voor de verdere ontwikkeling van de woonfunctie en de toeristische recreatieve functie. De schakelgemeenten, het Eemsmondgebied en het Lauwersmeergebied beschikken over economische en sociale potenties. De potenties van het midden- en kleinbedrijf, de havens en de industrie- en dienstensector kunnen worden gebruikt.

Aanbeveling:

Veel karakteristieke objecten kunnen herbestemd worden in bijvoorbeeld een woonvorm met zorg, starters-appartementen, combinaties van wonen en werken, tijdelijk verblijf voor werknemers uit het buitenland en/of het westen, pensions, hotels, restaurants en combinaties met op de begane grond commerciële ruimten en op de verdiepingen appartementen. Projectontwikkelaars zullen meer naar deze mogelijkheden moeten kijken en hier gebruik van maken zonder direct aan afbraak te denken.

Productmarkt combinatie

Heerenhuys heeft verschillende mogelijkheden om toe te treden op de markt op het gebied van herbestemming van karakteristieke objecten. Met behulp van het groen lichtmodel kan Heerenhuys initiatieven concreet onderbouwen. Op professioneel niveau kan een juiste afweging worden gemaakt over de mogelijkheden van het beoogde object. Met behulp van de quickscan wordt een eerste oriëntatie gemaakt. Als deze voldoende potentie scoort dan dient de volledige checklist doorlopen te worden. Hiermee wordt een kwalitatief plan uitgewerkt waarin alle voorkomende facetten meegenomen zijn die belangrijk zijn in de eerste fase naar kwalitatieve herbestemming. Door het herbestemmen van karakteristieke objecten, snijdt het

mes aan twee kanten. Enerzijds wordt cultuurhistorisch erfgoed behouden voor een volgende generatie en anderzijds krijgt het een nieuwe invulling en draagt het bij aan de woningbouwopgave.

Aanbeveling:

- *Het groen lichtmodel is opgesteld voor het herbestemmen van karakteristieke objecten. Hierbij wordt inbreiding voor uitbreiding gehanteerd. Dit ligt in de lijn van provinciaal en gemeentelijk beleid. Meer herontwikkeling verdient in het kader van dit beleid aanbeveling.*
- *Doordat Heerenhuys volgens het groen lichtmodel elk project toetst aan de meest voorkomende aspecten die men tegenkomt tijdens de voorbereidingsfase, heeft zij de kennis in huis of een object wel of niet voldoende herontwikkelingspotentie heeft. Heerenhuys is in staat om voldoende inbreidingslocaties te vinden. Hierdoor kan zij een meerwaarde opleveren ten behoeve van de woningbouwopgave in de provincie Groningen. Corporaties en gemeenten zouden hier meer gebruik van kunnen en moeten maken.*

Inhoudsopgave

Voorwoord	v
Ondersteunende partijen.....	vii
Samenvatting	ix
Conclusies & aanbevelingen	xi
Invloed van regels en beleid	xi
Visie Heerenhuys.....	xii
Vraag & aanbod.....	xiii
Productmarkt combinatie.....	xiii
Hoofdstuk 1 Inleiding	1
1.1 Aanleiding van het onderzoek	1
1.1.1 Huidige situatie	1
1.1.2 Achtergrond	1
1.2 De motivatie.....	2
1.3 Probleemstelling	3
1.3.1 Kleine projectontwikkelaars	4
1.3.2 Onderzoeksgebied.....	5
1.3.3 Doelgroep.....	5
1.4 Onderzoeksopzet.....	6
1.4.1 Methodologie	6
1.4.2 Conceptueel ontwerp	9
Hoofdstuk 2 De omgeving van Heerenhuys.....	11
2.1 Vraag naar woningen	12
2.1.1 Starters	12
2.1.2 Doorstromers.....	13
2.1.3 Wonen met zorg.....	14
2.1.4 Horeca.....	15
2.1.5 Overige doelgroepen.....	16
2.2 Woningbouwcorporaties	16
2.3 Concurrenten.....	17
2.4 Vermogenverschaffers	17
2.5 Omgevingsfactoren	17
2.5.1 Analyse van de omgeving.....	18
2.5.2 Economische functies	19
2.5.3 Voorzieningen en leefbaarheid	21
Hoofdstuk 3 Woonbeleid in Noord Groningen	23
3.1 Overheden	23
3.2 Provinciaal en gemeentelijk beleid	24
3.3 Niveau overheden en beleid.....	26
3.4 Aanpak woningbouw	27
3.4.1 Bouwen volgens de acupunctuurstrategie.....	28
3.4.2 Stofkamoperatie	28
3.5 Nieuwbouwproductie	29
3.6 Het uitvoeringsconvenant	31
3.7 Herbestemming van karakteristieke objecten in relatie met het beleid	32
Hoofdstuk 4 Herbestemming karakteristiek object.....	35
4.1 Een groen lichtmodel voor de planontwikkeling	36
4.1.2 Opzet van het model	37

4.2	Fase 1 – Oriënteren met behulp van een Quickscan	37
4.2.1	Karakteristieke waarde object.....	38
4.2.2	Eigendom, locatie en omgeving.....	39
4.2.3	Ontsluiting, locatie en omgeving.....	39
4.2.4	Voorzieningenniveau	40
4.2.5	Sociale structuur directe omgeving.....	40
4.2.6	Eerste marktorientatie	41
4.2.7	Financiële zaken bepaling van het te verwachten rendement.....	41
4.3	Fase 2 – Checklist voor plandefiniëring en communicatie.....	43
4.3.1	Open planproces.....	43
4.3.2	De Checklist.....	43
4.3.3	Bestemming en beleid.....	44
4.3.4	Milieu en omgeving	45
4.3.5	Planologische en juridische aspecten.....	45
4.3.6	Inzicht in politieke en bestuurlijke ontwikkelingen.....	46
4.3.7	Inzicht in publiciteit en media.....	46
4.4	Tot slot	46
Literatuurlijst.....		47
Bijlagen		49
Bijlage 1	Quickscan.....	50
Bijlage 2	Checklist	53
Bijlage 3	Financiële vergelijking.....	56

Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Aanleiding van het onderzoek

1.1.1 Huidige situatie

In de meeste delen van Nederland participeren relatief veel particuliere verhuurders op de markt. Dit is in Noord Groningen niet het geval. Hier wordt de bouwmarkt gedomineerd door woningbouwcorporaties en grote projectontwikkelaars. Hoewel in Noord Groningen veel woningbouwcorporaties zijn geprivatiseerd hebben zij nog steeds een warme verhouding met de gemeenten, waartoe zij vroeger behoorden. Na de tweede wereldoorlog zijn de gemeentelijke woningbouwverenigingen langzamerhand geprivatiseerd naar eigen stichtingen. Volgens de strategische visie en het woonplan (opgesteld door provincie en gemeenten) worden het aantal nieuwbouwwoningen per jaar de komende jaren (tot en met 2010, vastgelegd in een woningconvenant) toegekend aan corporaties. Slechts enkele woningcontingenten worden beschikbaar gesteld voor de vrije sector. Zo fungeert een woningbouwcorporatie als gemeentelijke projectontwikkelaar. Echter, deze woningbouwcorporaties concentreren zich op hun eigen woningvoorraad. Door het afbreken van eigen woningen en deze te vervangen voor nieuwbouw. De woningen en bedrijfsobjecten die vrijstaand zijn en uitermate geschikt zijn voor kleinschalige winkelobjecten en/of woondoeleinden verpauperen hierdoor. Deze verpaupering geeft een afbreuk aan de omgeving in een dorp, maar de overheden willen of kunnen niet meewerken aan een sociale invulling. Woningbouwcorporaties laten deze objecten links liggen. De reden hiervan zou kunnen zijn dat het financieel voor de woningbouwcorporaties aantrekkelijker is om hun eigen woningvoorraad her te bestemmen. Voor particulieren zijn de kosten vaak te hoog en is de kennis niet aanwezig. Hier lijkt een gat in de markt te liggen waar projectontwikkelaars op in kunnen springen.

1.1.2 Achtergrond

De noordelijke gemeenten hebben vele kleine dorpen die niet binnen het Provinciale ontwikkelingsplan (POP) vallen. Als gevolg hiervan gaat veel geld voor woningbouw naar de grotere dorpen en economische kernen. De vergrijzing in de omliggende kleine kernen neemt sterk toe, veel detaillisten trekken weg, waardoor het voorzieningenniveau sterk terugloopt. In die kernen komen veel oude karakteristieke objecten¹ leeg te staan en raken vervallen. Een toekomstgerichte visie op herbestemming en renovatie voor deze objecten ontbreekt. Er is volgens Heerenhuys behoefte aan kleinschalige projecten, waarbij rekening gehouden wordt

¹ Definitie: Bouwtechnisch in redelijke staat leegstaand of vrijkomende onroerend goed met architectonische waarde wat in aanmerking komt voor herbestemming.

met de vraag van de huidige en mogelijk toekomstige bewoners. Een basis van sociale voorzieningen is hier nodig. Woningbouwcorporaties richten zich voornamelijk op eigen woningvoorraad en lijken niets te zien in het opknappen van karakteristieke objecten. Heerenhuys is van mening dat binnen deze markt wellicht voldoende ontwikkelingsmogelijkheden zijn.

Heerenhuys kan beschreven worden als een organisatie die zich bezig houdt met projectontwikkeling en gespecialiseerd is in herbestemming van karakteristieke objecten. De organisatie begeeft zich op een kleine markt in Noord Groningen en heeft weinig last van concurrerende ontwikkelaars op dit zelfde gebied. De vastgoedmarkt op het gebied van nieuwbouw van appartementencomplexen en woningbouw zijn in handen van woningbouwcorporaties.

1.2 De motivatie

Op de vraag waarom je karakteristieke panden zou gaan herbestemmen zijn verschillende argumenten aan te voeren. Ik ben erg geïnteresseerd in deze panden en zie tal van opties waardoor het slopen van deze panden niet nodig is. Allereerst licht ik graag het externe nut van mijn onderzoek toe.

Karakteristieke panden zijn belangrijk, met name voor dorpen. Zij bepalen voor een groot gedeelte de identiteit van het dorp waarin het pand staat en vergroten met hun aanwezigheid de cultuurhistorische waarde. De panden zijn vaak op een prachtige locatie gesitueerd, en hebben zo een meerwaarde voor de omgeving. De natuurlijke ligging maakt onderdeel uit van de vorming van de structuur van een dorp of stad.

Door karakteristieke panden her te bestemmen wordt de architectuur doorgegeven aan volgende generaties. In het verleden zijn naar mijn mening te veel mooie objecten verloren gegaan doordat zij niet zijn herbestemd en simpelweg plaats hebben gemaakt voor moderne architectuur. Met het herbestemmen wordt de leefbaarheid in een centrumkern vergroot. Het slopen van karakteristieke panden is een cultureel verlies voor de omgeving en vaak ook niet nodig. Deze panden hebben namelijk vaak een grote inhoud waardoor ze zich goed lenen voor tal van andere invullingen. Door een combinatie op te richten van bestaande bouw, in dit geval het karakteristieke pand, en nieuwbouw, kunnen de exploitatiekosten gezamenlijk gedekt worden. Dit kan bijvoorbeeld door het oprichten van een vereniging van eigenaren.

De grote inhoud van een karakteristiek object maakt het heel goed mogelijk om ruimte te reserveren voor een maatschappelijk doel. Zo is het bijvoorbeeld goed mogelijk om een

dokterspost, een tandarts of een consultatiebureau onder te brengen in een karakteristiek pand.

Tot slot vind ik het erg belangrijk dat de cultuurhistorische waarde in ere wordt gehouden. Om hier meer over te horen heb ik Libau, de monumentenzorg van de provincie Groningen benadert en een interview afgenomen met de heer Havik (directeur Libau). Volgens Havik dienen overheden op het gebied van herbestemming flexibeler om te gaan met het aanpassen van hun beleidsstukken, omdat karakteristieke objecten te lang leegstaan. Hierdoor verpauperen de objecten en worden investeringskosten onnodig opgejaagd. Combinaties met bestaande bouw en nieuwbouw hebben zonder meer draagvlak vanuit Libau. Helemaal omdat er op deze manier weinig subsidies nodig zijn. Deze initiatieven hebben we nog veel meer nodig om monumentale en karakteristieke objecten voor onze volgende generaties in ere te houden, aldus Havik. Overigens stond Havik positief tegenover het onderzoek en hij denkt dat er voor het onderwerp zeker draagvlak is vanuit verschillende bewegingen. Wel legde hij de nadruk dat het beleid veel ruimer opgesteld moet worden, zodat initiatieven tot herbestemming daadwerkelijk uitgevoerd kunnen worden.

Vaak is het voor gemeenten moeilijk om karakteristieke panden in ere te houden, omdat zij niet over de financiële middelen en kennis beschikken. De monumenten verpauperen waardoor het steeds moeilijker wordt om ze weer op te knappen. Door een ontwikkelaar zich te laten bezighouden met deze panden en de herbestemming ervan, is dit een meerwaarde voor de gemeente. De ontwikkelaar beschikt over de kennis en het netwerk voor het financiële draagvlak van de herbestemming.

Uit gesprekken met gemeenten en monumentenzorg blijkt dat corporaties en andere ontwikkelaars weinig tot niets doen met deze objecten waardoor het wellicht als een gat in de markt gezien kan worden. Het doel is dan ook om iets te ontwikkelen wat voor meerdere partijen interessant is. Deze partijen zijn de gemeente, de corporaties, de omwonenden en de ontwikkelaar zelf.

1.3 Probleemstelling

Heerenhuys is een kleine speler op het gebied van projectontwikkeling. Deze projectontwikkelaar is zich bewust van het gat in de markt. Om dit gat in de markt te vullen en dus de lege objecten in kleine dorpen een nuttige bestemming te geven moet zij als serieuze gesprekspartner van lokale bestuurders worden gezien. Op dit moment heeft Heerenhuys moeite met het verkrijgen van vergunningen voor haar initiatieven. Zij vindt dat ze op een oncorrecte manier behandeld wordt en niet als gesprekspartner gezien wordt.

Het doel van dit onderzoek is om te onderzoeken in hoeverre het voor kleine projectontwikkelaars mogelijk is om karakteristieke objecten te renoveren en/of her te bestemmen. Daarbij is het van belang om uit te zoeken welke obstakels zij tegenkomen, wanneer zij als een serieuze gesprekspartner van lokale bestuurders willen worden gezien.

Hieruit kan de volgende vraagstelling worden afgeleid:

Welke mogelijkheden hebben kleine projectontwikkelaars om toe te treden op de markt van leegstaande karakteristieke objecten in kleine dorpen² in Noord Groningen?

Een karakteristiek object wordt verstaan een bouwtechnisch in redelijke staat leegstaand of vrijkomend onroerend goed met architectonische waarde wat in aanmerking komt voor herbestemming. Het karakteristiek object voldoet aan de volgende criteria :

1. staat op de monumentenlijst;
2. is ontworpen door een vooraanstaande architect;
3. heeft geschiedenis;
4. is identiteitsbepalend voor een dorp.

Een karakteristiek object leent zich voor meerdere alternatieven. Het herbestemmen van een karakteristiek object is een mogelijkheid waar kleine ontwikkelaars zich op kunnen richten. Heerenhuys heeft zich bijvoorbeeld op dit gebied gespecialiseerd. Ligt hier een kans voor Heerenhuys? Dit onderzoek zal een bijdrage leveren aan het beantwoorden van deze vraag.

1.3.1 Kleine projectontwikkelaars

Kleine projectontwikkelaars is een breed begrip. Zij ontwikkelen, beheren en beleggen. Daarnaast beschikken zij over alle disciplines en kennis die van belang zijn bij kleinschalige projectontwikkeling. Zij hebben respect voor de kwaliteit, de vormgeving en de cultuurhistorische waarde van elk gebouw. Kleine ontwikkelaars ontwikkelen zowel nieuw als bestaand vastgoed. Onder een kleine projectontwikkelaar in dit onderzoek wordt een onderneming verstaan die zich richt op exploitatie van grond en bouwprojecten op kleine schaal. Een voorbeeld hiervan is een appartementencomplex met minder dan 15 appartementen. Kleine projectontwikkelaars ontwikkelen geen hoge woontorens of woonwijken zoals Bouwfonds, BAM Vastgoed of SIG Real Estate. De omvang is dus kleinschalig en het bedrijf valt onder het Midden Klein Bedrijf (MKB).

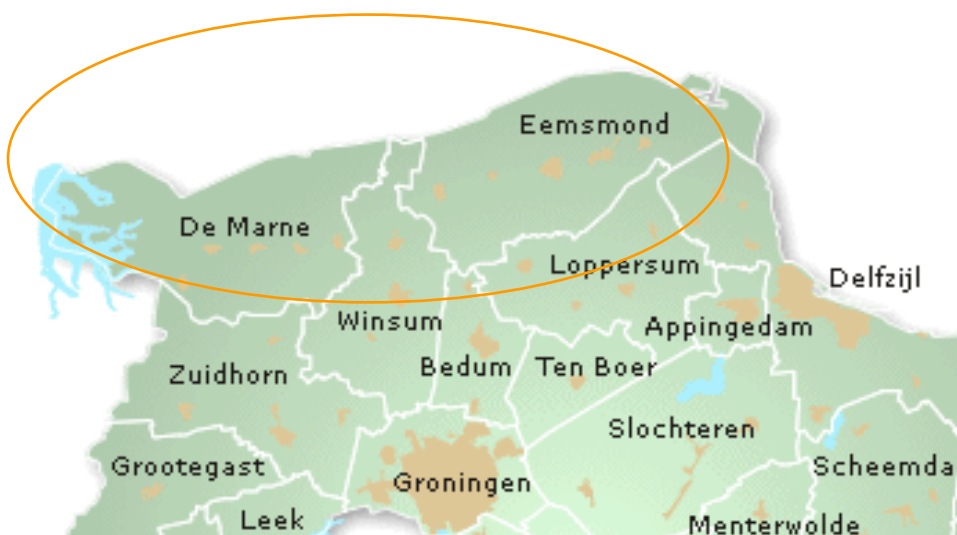
Kleinschalige ontwikkelaars zijn flexibel en kunnen hierdoor makkelijker op de markt in spelen. Zij hoeven in tegenstelling tot de grotere ontwikkelaars niet heel ver vooruit te denken. Daarnaast zijn de projecten overzichtelijker en minder complex. Vaak ontwikkelen

² Kleine dorpen in het onderzoeksgebied worden gedefinieerd als dorpen < 5000 inwoners.

de kleine ontwikkelaars binnen hun eigen regio. Zij spreken de taal en kennen de omgeving. Hierdoor zijn gegevens over de marktomstandigheden, de visie van gemeenten, de politieke factoren en de financiële haalbaarheid makkelijker te toetsen. Tevens heeft een kleine ontwikkelaar minder overheadkosten in vergelijking met een grotere ontwikkelaar.

1.3.2 Onderzoeksgebied

Het onderzoek wordt uitgevoerd in vier gemeenten in Noord-Nederland, die zodanig zijn gekozen dat zij samen een representatieve doorsnede van de situatie in Noord Groningen weergeven. De gemeenten die onderzocht worden zijn: Eemsum, De Marne, Winsum en Loppersum (zie afbeelding 1.1).



Figuur 1.1 Onderzoeksgebied

Bron: www.groningen.nl

1.3.3 Doelgroep

In eerste instantie zal het probleem van Heerenhuys bespreekbaar moeten worden bij verschillende berokkende partijen. Het rapport moet voor Heerenhuys als basis dienen om bij verschillende partijen kenbaar te maken welke obstakels zij tegenkomen tijdens het ontwikkelingstraject.

Ambtenaren die vallen binnen het onderzoeksgebied en werkzaam zijn bij VROM (Volkshuisvesting, Ruimtelijke ordening en Milieu) behoren in eerste instantie tot de doelgroep zijn waar het rapport onder de aandacht wordt gebracht. Voor andere gemeenten en provincies waar een vergelijkbaar probleem speelt zal het rapport ook interessant zijn. Verder kunnen bedrijven en particulieren die zich bezig houden met projectontwikkeling iets aan het rapport hebben, zij bevinden zich immers in dezelfde situatie als Heerenhuys.

Aan de hand van het rapport zal deze doelgroep inzicht moeten krijgen in de huidige situatie. Uiteindelijk zal dit resulteren in meer begrip voor de projectontwikkelaars en zullen de obstakels die een ontwikkelaar tegen komt tijdens het ontwikkelingsproces wellicht uit de weg kunnen worden gegaan.

1.4 Onderzoeksopzet

Om de kernvraagstelling te kunnen beantwoorden is deze opgesplitst in een aantal deelvragen:

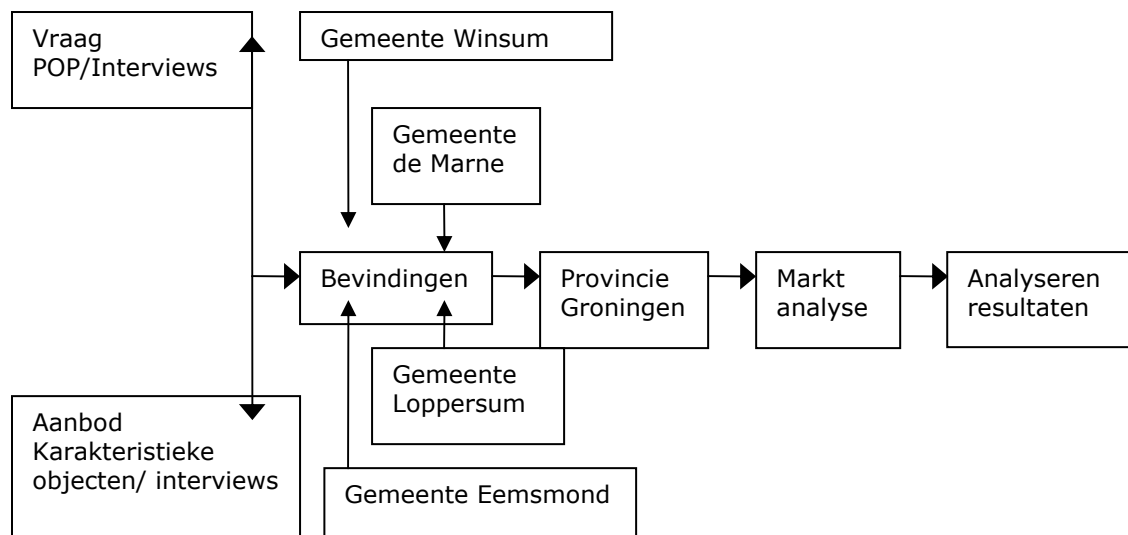
1. Wat zijn de demografische, economische en maatschappelijke ontwikkelingen binnen de provincie Groningen?
2. Welke spelers zijn er op de woonmarkt en wat is hun belang/rol?
3. Is het mogelijk om karakteristieke objecten vanuit de randvoorwaarden en het beleid van overheden her te bestemmen?
4. Welke alternatieven zijn er voor leegstaande karakteristieke objecten in dorpskernen?
5. Hoe kunnen we iets ontwikkelen waar de markt om vraagt en wat voor alle partijen een positief resultaat heeft?

1.4.1 Methodologie

Vraag 1 zal worden beantwoord aan de hand van het Provinciaal ontwikkelingsplan (POP), het uitwerkingsplan Noord Groningen en het kompas op het Noorden. In deze documenten staat omschreven welke ontwikkelingen de provincie Groningen graag ziet binnen de regio. Aan de hand hiervan wordt de provinciale context van het probleem geanalyseerd. Demografische, economische en maatschappelijke aspecten komen in deze analyse naar voren. In paragraaf 2.1 wordt dit beschreven.

Vraag 2 zal beantwoord worden aan de hand van interviews met gemeenten en de provincie Groningen. In eerste instantie zijn er interviews afgenomen met diegenen die betrokken zijn bij VROM binnen de gemeenten. Dit zijn: mevrouw Fennema, beleidsmedewerker VROM, gemeente Loppersum, Luurtsema, beleidsmedewerker VROM gemeente Eemsmond, Van Dam, beleidsmedewerker VROM gemeente de Marne, Blijenberg, beleidsmedewerker VROM gemeente Winsum. Daarnaast zijn Jansen, beleidsmedewerker VROM provincie Groningen, Kammenga, voorzitter van de Landelijke Vereniging Groepswonen Ouderen en Havink, directeur Libau geïnterviewd. De resultaten van de interviews zijn deels ook gebruikt voor de beantwoording van deelvraag 1 en deelvraag 3.

Uiteindelijk resulteert dit in een beknopte marktanalyse volgens schema 1.2. wat verder uitgewerkt is in hoofdstuk 2.



Figuur 1.2 Schema marktanalyse

Vraag 3 zal beantwoord worden door een kader te scheppen rond de vraag: hoe wordt er aandacht besteed door de overheden op landelijk, regionaal en lokaal niveau. Met behulp van interviews en het bestuderen van beleidsstukken zal hier een antwoord op gegeven worden in hoofdstuk 3. Hierbij komen de volgende subvragen aan de orde:

- Welk niveau van de overheden is van belang bij het herontwikkelen van bestaande leegstaande en/of karakteristieke objecten?
- Wat is het beleid op het gebied van projectontwikkeling op de verschillende niveau's?
- Welke onderliggende stukken vormen de basis waarop dit beleid op de verschillende niveau's tot stand is gekomen?
- Wat is het gevolg van het beleid die de overheden hanteren?
- In hoeverre staan overheden open voor herontwikkeling van deze objecten?

Om vraag 4 te beantwoord is in hoofdstuk 4 het groen lichtmodel ontwikkeld, bestaande uit een quickscan (fase 1) en een checklist (fase 2). In het eerste deel wordt er een quickscan opgesteld, waarin globaal geanalyseerd wordt of het object in aanmerking komt voor herbestemming. Deze quickscan bestaat uit vragen die in de oriënterende fase van belang zijn.

Het tweede deel is gedetailleerder van opzet en heeft de vorm van een checklist. Alle facetten die tijdens het ontwikkelingstraject van belang zijn worden doorlopen. Uiteindelijk resulteert dit in welke herbestemming het object zich het beste leent. Bovendien wordt ingegaan op het financiële aspect. Uit de checklist blijkt of een herbestemming financieel haalbaar is.

De vragen die in de checklist gehanteerd worden zijn door mijn werkervaring van enkele jaren bij Heerenhuys en door de gedachte en benaderingswijze van de heer Ronde opgesteld. Verder is er literatuur gebruikt op het gebied van risicoanalyse bij projectontwikkeling en andere relevante documenten, hier wordt naar verwezen in de hoofdstukken zelf.

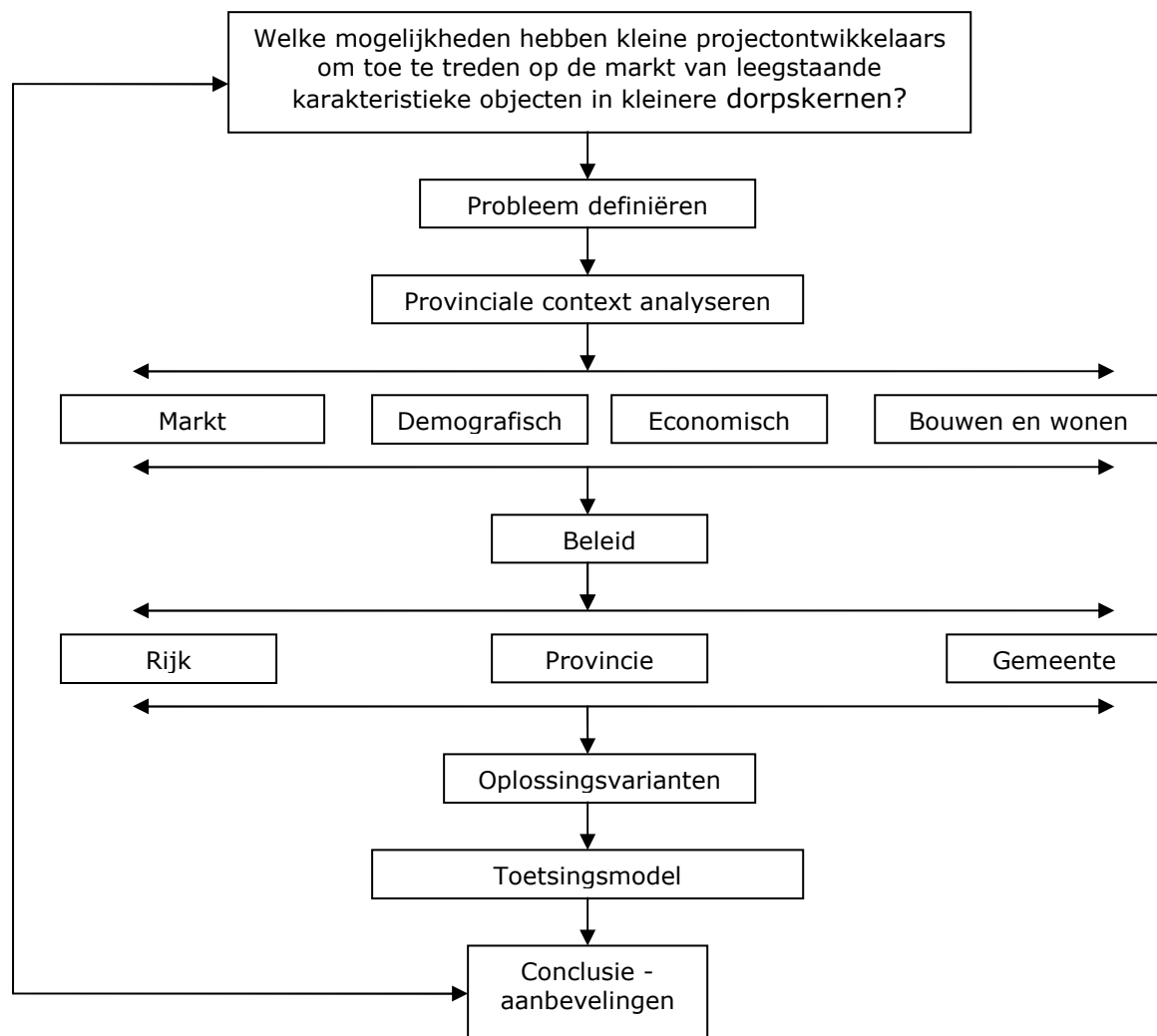
Vraag 5 zal antwoord geven op de resultaten van de onderzochte gemeenten met het oog op het doen van aanbevelingen & conclusies voor de totstandkoming van herbestemming van karakteristieke objecten. Hierin komen de volgende vragen aan de orde.

- Welke invloed hebben regels, procedures, beleid, politiek?
- Op welk soort aanbod zou men zich moeten richten ook gezien de geconstateerde vraag?
- Tot welke concrete productmarkt combinatie leidt dit voor Heerenhuys?
- Is het gezien bovenstaande voor Heerenhuys haalbaar om een visie op herbestemming te hanteren?

Dit alles leidt tot een rapportage waarin beschreven staat wat het beleid is van de provincie en gemeenten, marktbeschrijving van karakteristieke objecten, welke oplossingsvarianten er zijn en in hoeverre deze passen binnen het vigerende beleid van de overheden. Uit deze rapportage zullen aanbevelingen worden geformuleerd. Uiteindelijk zal de rapportage moeten dienen om de problematiek bespreekbaar te maken bij de verschillende partijen en belangstellenden.

1.4.2 Conceptueel ontwerp

De deelvragen, methodologie in relatie tot de probleemstelling zijn weergegeven in figuur 1.3.

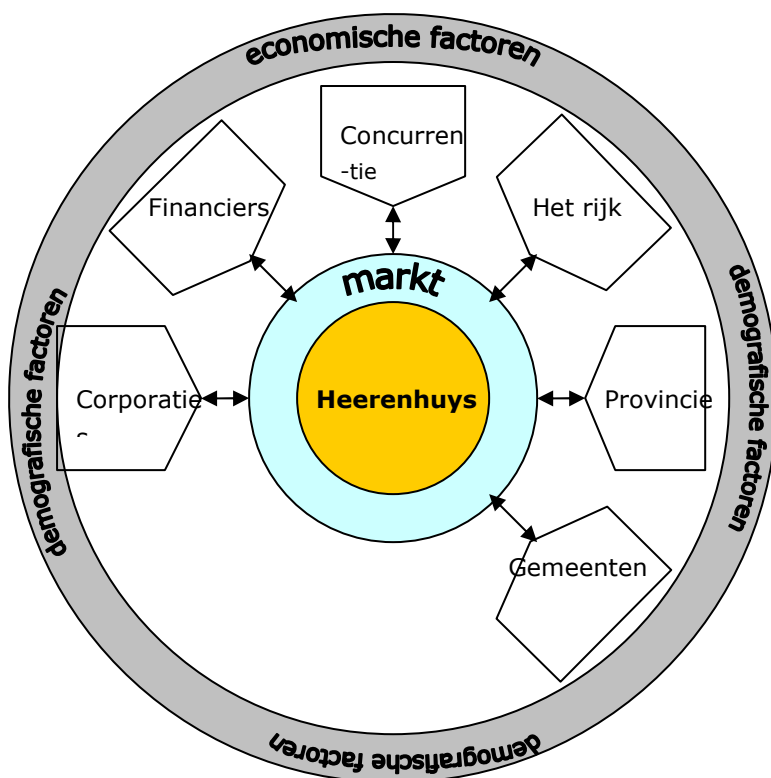


Figuur 1.3 Conceptueel ontwerp

Hoofdstuk 2 De omgeving van Heerenhuys

Heerenhuys kan beschreven worden als een beleggingsgroep die bestaat uit verschillende aandeelhouders. Elk aandeel wordt vertegenwoordigd door verschillende ondernemingen die direct en indirect betrokken zijn bij projectontwikkeling. De onderneming bestaat uit een bouwmanagementbureau, een installateur, een makelaarskantoor en een aannemer. Iedere aandeelhouder heeft hier zijn eigen belang, zo genereren zij werk voor eigen “core business” door middel van het initialiseren van projecten.

Om een indruk te geven welke marktpartijen een (in)directe relatie met Heerenhuys onderhouden, worden de belangrijkste partijen in dit hoofdstuk omschreven. Deze partijen bestaan uit overheden (het rijk, de provincie en de gemeenten), concurrenten, woningbouwcorporaties en financiers. Deze partijen oefenen ieder op zich invloed uit. Daarnaast staat de organisatie bloot aan omgevingsinvloeden die weliswaar in mindere mate zelf te beïnvloeden zijn, maar wel van groot belang zijn. Hierbij kan worden gedacht aan onder andere de economische, maatschappelijke, politieke en demografische ontwikkelingen binnen de provincie Groningen. Al deze vier factoren zijn van invloed op de vraag en aanbod van woningen: de markt. Hier wordt in paragraaf 2.1 uitgebreid op ingegaan. In figuur 2.1 wordt de omgeving van Heerenhuys schematisch weergegeven.



Figuur 2.1 Relatiemodel Heerenhuys

Bron: Organisatie en Management

2.1 Vraag naar woningen

De aanbodzijde van de markt zijn de verschillende karakteristieke objecten in het onderzoeksgebied en de vraagzijde bestaat uit de doelgroepen die zich lenen voor invulling van een karakteristiek object.

Noord Groningen beschikt over specifieke kenmerken als rust, ruimte, authentieke dorpen; een cultuurhistorisch aantrekkelijk gebied. Het aantrekkelijke woonklimaat dat hiervan het gevolg is, biedt de regio uitstekende kansen om zich te profileren. De woonfunctie wordt belangrijker, doordat de economische betekenis van de landbouw afneemt. De kwaliteit van de bestaande woningvoorraad sluit niet altijd aan op de eisen die de huidige woonconsument stelt. Er is dan ook sprake van een herstructureringsopgave. Een specifiek programma³ is met name nodig voor starters op de woningmarkt, ouderenhuisvesting, en combinaties daarvan met zorgvoorzieningen.

Volgens de verschillende gemeenten (zie tabel 2.1) is de meeste vraag, als we kijken naar de actuele ontwikkelingen, naar seniorencomplexen, doorstromers, starters en vrije sector woningen. Onder de vrije sector zouden we doorstromers kunnen beschouwen, alleen dienen deze wel in een subgroep gerangschikt te worden. Door voor deze groepen te ontwikkelen komt er automatisch ruimte voor starters. Aangezien de vrije sector niet onder de markt van herbestemming valt, staat deze doelgroep buiten het onderzoek. Starters, doorstromers en senioren vallen wel binnen de markt, om deze redenen worden deze doelgroepen nader geanalyseerd.

Tabel 2.1 Prioriteitsoverzicht (1 is veel vraag, 2 is minder vraag en 3 is weinig vraag)

	Gemeente Eemsmond	Gemeente de Marne	Gemeente Loppersum	Gemeente Winsum
Starterwoningen	-	1	3	1
Doorstromers	2	-	1	-
Seniorenwoningen	1	-	2	2
Vrije sector kavels	3	2	-	-
Wonen/werken	-	3	-	3

Bron: Interviews gemeenten

2.1.1 Starters⁴

Starters kunnen we indelen naar gewenste woonsferen: stedelijk of plattelands/dorps. In het algemeen geldt dat starters op de woningmarkt minder kritisch zijn dan doorstromers. De

³ Bron: het provinciale ontwikkelingsplan (POP) en de gehouden interviews met de gemeenten.

⁴ Deze paragraaf is gebaseerd op het rapport 'starters op de woningmarkt' uitgebracht door Bouwfonds.

grootte van de woning is in veel gevallen niet zo belangrijk. Logisch, want vaak gaat men er vanuit er maar tijdelijk te zullen wonen. Ruwweg geldt dat bij de keuze voor woonruimte de prijs voorop staat, dan volgt locatie en buurt, dan kwaliteit of grootte en als laatste een woning met of zonder tuin.

Gemeenten zijn zich bewust van het feit dat er op dit moment weinig tot niets (her)ontwikkeld wordt voor starters. Wel zijn in verpauperde buurten oudere woningen beschikbaar. Dit zijn in veel gevallen naoorlogse woningen en bieden een dusdanige prijs/kwaliteitsverhouding dat dit voor een starter niet interessant is. Daarnaast zijn deze woningen gelegen in achterstandswijken en is de sociale woonomgeving en veiligheid slecht. Deze naoorlogse woningbouw is destijds ontwikkeld voor gezinnen. De grootte van de woning (aantal kamers) en de ruimte om de woning (oppervlakte tuin) sluiten niet aan bij de huidige wensen van een starter. De ruimte van de woning wordt niet optimaal benut en de tuin niet onderhouden. Om boven genoemde redenen trekt de starter weg naar de grotere kernen. Vanuit het POP wordt erop aangestuurd dat in deze grotere kernen wel huisvesting voor de starter (her)ontwikkeld wordt. Op deze manier ontgroent het onderzoeksgebied en dit is een slechte ontwikkeling. Immers wie de jeugd heeft, heeft de toekomst.

Vanuit economisch, cultureel en sociaal perspectief is het belangrijk dat er voor starters in het onderzoeksgebied huisvesting aangeboden wordt. Deze doelgroep leent zich uitstekend voor huisvesting in de vorm van appartementen in een karakteristiekobject.

2.1.2 Doorstromers

Iemand die doorstroomt⁵ naar een ander onderkomen en een zelfstandige huur- of koopwoning achterlaat kunnen we beschouwen als een doorstromer. Vaak zijn het gezinnen met kinderen. Doorstromers zijn kritischer dan de gemiddelde starter. Deze doelgroep betreft een woning dan ook voor een langere periode. De grootte, een tuin en het aantal slaapkamers van een woning is een belangrijke factor. Doorstromers vinden een kindvriendelijke en veilige buurt ook van belang. Verder is het een voordeel dat de scholen in de nabije omgeving gelegen zijn. De doorstromer betitelt als 'gezin met kinderen' leent zich in mindere mate voor herbestemming in een karakteristiek object.

Natuurlijk is niet elke doorstromer een gezin met kinderen. Alleenstaanden, ouderen of gezinnen zonder kinderen vallen ook onder de categorie doorstromers, mits ze een zelfstandige huur of koopwoning achter laten. Vaak stelt deze doelgroep minder eisen dan de

⁵ Definitie: Rechtmatig in Nederland verblijvende inwoner van 18 jaar of ouder. Na verhuizing laat hij/zij een zelfstandige huur- of koopwoning leeg achter voor verhuur of verkoop.

gezinnen met kinderen. Zij behoren wel tot de doelgroep van het onderzoek. Appartementen zouden een vorm van huisvesting zijn voor deze doelgroep.

2.1.3 Wonen met zorg

In de gemeentelijke woonplannen in het onderzoeksgebied is al veel aandacht besteed aan bouwplannen voor wonen met zorg, de categorie waar senioren en mensen met een lichamelijke, verstandelijke of psychische handicap onder vallen. In totaal gaat het naar schatting om de realisatie van 5.500 woningen in de periode 2002-2006, waarvan circa 5.000 seniorenwoningen en circa 500 woningen voor gehandicapten en andere doelgroepen. De uitvoering van deze bouwplannen is vertraagd. In het licht van de grote tekorten aan aangepaste huur en koopwoningen met zorg en de sterk groeiende behoefte is het van groot belang om juist in dit segment verdere stagnatie van de nieuwbouw plannen te voorkomen.

Verder blijkt uit de nota Bouwen en Wonen 2002-2006⁶ dat in de komende jaren een kwaliteitsslag in de bestaande voorraad noodzakelijk is. Naar schatting heeft ruim eenderde van de seniorenwoningen in de sociale huursector een kwetsbare marktpositie. Daarvan voldoet eveneens ruim eenderde niet meer als woonvorm voor ouderen en dient te worden vervangen. Het bouwjaar, het voorzieningenniveau van de plaats en de ligging bepalen met name de populariteit. Zowel bij uitbreiding als bij herstructurering zal de locatiekeuze van de nieuwe woningen nauw moeten samenhangen met de toekomstige organisatie van zorg- en dienstverlening voor ouderen.

Alleen al voor de seniorenwoningen is het tekort geraamd op circa 4.500⁷. Bovendien stijgt de behoefte aan wonen met zorg sterk als gevolg van de vergrijzing in de provincie Groningen. In de periode 2000-2015 stijgt het aantal 55⁺ers in de provincie Groningen met ruim 44.000 personen (zie tabel 2.2).

Tabel 2.2 *Toename aantal ouderen in de provincie Groningen*

	Absoluut (x 1000)				Relatief (2000 = 100)			
	2000	2010	2015	2020	2000	2010	2015	2020
55 tot 74 jaar	98,3	125,8	138,5	148,9	100	123	132	139
75 jaar en ouder	38,9	41,3	42,9	46,9	100	103	104	112
55 jaar en ouder	137,2	167,1	181,4	195,8	100	122	132	143

Bron: Van later zorg, CMO en ABF Research 2003

⁶ De Nota Bouwen en Wonen vormt een formele uitwerking van het POP.

⁷ Woning behoefte onderzoek (WBO), peildatum: 2002.

Daarnaast speelt de extramuralisering⁸ een grote rol. Tegenwoordig bestaat de wens om de zorg zo lang mogelijk in de eigen woonomgeving te verlenen, zodat mensen de mogelijkheid hebben zelfstandig te wonen. De tijd dat mensen met een zorgbehoefte vooral in zorginstellingen werden opgevangen, is voorbij. Dit geldt zowel voor senioren als voor mensen met een lichamelijke, verstandelijke of psychische handicap.

Bovenstaande betekent dat er een sterk groeiende behoefte is aan woonvormen. Het is van belang dat de woonvormen vlakbij belangrijke voorzieningen gelegen zijn, zoals winkels en recreatievoorzieningen. Uitgangspunt die de nota Bouwen en Wonen hanteert is dat een gevarieerd aanbod van woonvormen met zorg en kleinschaligheid gestimuleerd wordt.

Een vereniging die de belangen behartigt van de senioren is de Landelijke Vereniging van Groepswonen Ouderen (LVGO). Zij willen met name het groepswonen voor senioren bevorderen zodat zij hun sociale contacten kunnen onderhouden en het voorkomen wordt dat deze groep vereenzaamd. De LVGO ondersteunt bestaande en toekomstige initiatieven op het gebied van ontwikkeling naar woonvormen met advies, voorlichting en begeleiding. Daarnaast bemiddelt de LVGO tussen verschillende groepen, woningcorporaties, gemeente en provincie, en informeren betrokkenen over deze vorm van huisvesting. Om te toetsen hoe de LVGO tegenover het initiatief staat is Kammenga, voorzitter van de LVGO benadert. Hij is zeer positief ten opzichte van het initiatief om karakteristieke objecten her te bestemmen naar groepswoonvormen, mede omdat de objecten iets karakteristiek uitstralen en vaak op schitterende locaties gelegen zijn. “Waarom moet men altijd slopen, herbestemming kan ook een goed alternatief zijn”, aldus de heer Kammenga.

Karakteristieke objecten in de vorm van oude herenhuizen, overheidsgebouwen en semi-overheidsgebouwen zijn vaak gelegen op goede locaties nabij voorzieningen. Mede om deze reden lenen deze objecten zich uitstekend voor herbestemming in de vorm van wonen met zorg. Senioren en mensen met een lichamelijke, verstandelijke of psychische handicap lijken zich een ideale potentiële doelgroep te vormen. Wel is de herbestemming uiteraard ook van allerlei andere factoren afhankelijk. Deze factoren komen in het groen lichtmodel in hoofdstuk vier uitgebreid aan de orde.

2.1.4 Horeca

Op dit moment wordt er in de media druk gespeculeerd of de nieuwe Nuon fabriek zich gaat vestigen in de Eemshaven. Inmiddels heeft Nuon een betaalde optie genomen op de grond (10% van de aanschafwaarde). Zou deze fabriek zich daadwerkelijk vestigen, dan geeft dit een enorme impuls aan de omgeving. Dit is in eerste instantie te merken in de

⁸ zelfstandig huisvesten van huishoudens die voorheen in instellingen woonden.

dienstverlenende sector, zoals de tijdelijke huisvesting van de vaak uit het buitenland en uit het westen komende werknemers.

Er is veel vraag naar overnachtingen en appartementen. Vaak moet met men uitwijken naar Groningen of Assen. Karakteristieke objecten herbestemmen in de vorm van een pension of hotel kan tot de mogelijkheden behoren. Een vorm van semi-permanente bewoning als appartement kan ook een alternatief zijn.

Het gebied rondom het lauwersmeer is de afgelopen jaren sterk in ontwikkeling, met name op het gebied van recreatie en toerisme. Dit kan voor de horeca een stimulans zijn om zich meer te gaan vestigen in deze regio. Volgens de gemeente is er voornamelijk vraag naar slecht weervoorzieningen.

2.1.5 Overige doelgroepen

Overige doelgroepen worden in dit onderzoek breed gezien. Dit kunnen verschillende bedrijven of instellingen zijn die vallen onder het Midden en Klein Bedrijf (MKB). Het MKB in de vorm van winkelvevoorzieningen, bouwadviesbureau's, verzekeringskantoren, makelaarskantoren en recreatievoorzieningen zoekt vaak locaties die gelegen zijn in een centrum. Deze doelgroepen laten zich uitstekend lenen voor een karakteristiek object. Voor startende ondernemingen is het een behoorlijke investering om een object te kopen, te huren en te onderhouden. Door verschillende doelgroepen onder te brengen in een karakteristiek object kan het object gezamenlijk gebruikt worden. Dit kan door bijvoorbeeld de begane grond in te richten als commerciële ruimte en de overige verdiepingen als woonbestemming. De exploitatielasten worden op deze manier gezamenlijk gedragen waardoor het voor een startend MKB bedrijf aantrekkelijker wordt om zich te vestigen in een karakteristiek object. Overigens zijn de objecten vaak gelegen op mooie locaties in centra van (kern)dorpen.

2.2 Woningbouwcorporaties

Woningbouwcorporaties zijn er voor alle mensen die huisvesting zoeken. Een corporatie is een maatschappelijk betrokken ondernemer, die het beheren en ontwikkelen van een breed scala aan woongerelateerde diensten en producten als doelstelling heeft. Uitgangspunt van een woningbouwcorporatie is, dat klanten zelf keuzes maken die de corporatie respecteert.

Corporaties ontwikkelen een breed scala aan woningen. Zij bieden iedereen in de gemeenschap onderdak aan voor een betaalbare prijs. In het verleden maakten de corporaties onderdeel uit van een gemeente, tegenwoordig zijn alle corporaties in Noord Groningen geprivatiseerd en worden ze bestuurd door een eigen bestuur. Woningbouwcorporaties zijn sociaal maatschappelijke ondernemingen, die streven naar winst en continuïteit. Steeds meer

corporaties doen aan grootschalige projectontwikkeling waarin koop en huur wordt aangeboden. Doordat woningbouwcorporaties steeds vaker projecten ontwikkelen voor verschillende doelgroepen in de samenleving en niet alleen voor de sociale sector, kan een corporatie gezien worden als een directe concurrent van Heerenhuys. Ook kan een woningbouwcorporatie gezien worden als deelnemer aan het ontwikkelingsproces. Een voorbeeld hiervan is een bouwcombinatie.

2.3 Concurrenten

Elke onderneming heeft te maken met concurrentie. De concurrenten bepalen min of meer de speelruimte op de markt⁹. Het is van groot belang de concurrenten te traceren en vervolgens te analyseren zijn wat betreft hun plannen en hoe hun marktpositie is.

Heerenhuys begeeft zich op een relatief kleine markt, wat als gevolg heeft dat er nauwelijks sprake van concurrentie is. Het marktaandeel van Heerenhuys is ongeveer 80%. Zij beheerst bijna de gehele markt op een paar particuliere initiatieven na, aldus de heer Ronde van Heerenhuys. Het grote marktaandeel wordt ook veroorzaakt omdat het vrijwel een geheel nieuw initiatief is. De verwachting van de heer Ronde van Heerenhuys is dat in de toekomst het marktaandeel zal afnemen, omdat concurrenten het initiatief gaan overnemen.

2.4 Vermogenverschaffers

Projectontwikkeling is voor ondernemers met een lange adem. Hiermee wordt bedoeld dat geïnvesteerd vermogen niet snel wordt uitgekeerd. Alles is gebaseerd op vertrouwen en geloven in de plannen. Uiteraard wordt er door experts geanalyseerd of voorgestelde plannen realistisch zijn en gerealiseerd kunnen worden. Voor Heerenhuys is het van belang om financiële instellingen te overtuigen van de initiatieven. Zodra zij in de plannen geloven en de financiering rond is dan pas kan er gestart worden met de ontwikkeling. Vermogenverschaffers hebben dus een groot belang in het ontwikkelingsproces, immers zonder financiën staat het stil. Uiteindelijk dient na de verkoop van het gerealiseerde object de kasstroom weer in evenwicht te komen. De vermogenverschaffers willen hun rendement behalen op het geleende vermogen en Heerenhuys wil haar rendement halen op het project.

2.5 Omgevingsfactoren

Economische, demografische, maatschappelijke en politieke omgevingsfactoren beïnvloeden Heerenhuys indirect en zijn slechts in beperkte mate door de organisatie te sturen. Deze

⁹ De mate van concurrentiestrijd in een markt. (hoe hard wordt er op een markt gestreden om de gunst van de afnemers).

factoren zijn echter van zeer groot belang voor het succes van een organisatie. Zoals in schema 2.1. werd weergegeven hebben al deze factoren invloed op Heerenhuys.

Heerenhuys dient de situatie op de vastgoedmarkt in de gaten te houden door te kijken naar de marktfactoren. Sommige marktfactoren hebben invloed op de toekomstige ontwikkelingen. De factoren staan op hun beurt onder invloed van economische, sociale en politieke krachten, die moeilijk zijn te voorspellen. Hierbij kan gedacht worden aan: de groei van bruto nationaal product, de ontwikkeling van de werkgelegenheid, de rente op de kapitaalmarkt, consumenten- en ondernemersvertrouwen, koopkrachtontwikkeling, bevolkingsgroei samenstelling en ruimtelijk ordeningspolitiek. Het ligt buiten het kader van dit onderzoek om deze factoren uitgebreid te behandelen.

2.5.1 Analyse van de omgeving¹⁰

Groningen heeft ruimte voor grootschaligheid en voor activiteiten die in dicht verstedelijkte gebieden geen kant meer op kunnen. Het noorden van Nederland lijkt voldoende ontwikkelingspotentie te bieden. In dit onderdeel staat de provincie Groningen centraal en zal de provinciale context in beeld worden gebracht. Het provinciale ontwikkelingsplan (POP) en het uitwerkingsplan van Noord Groningen zijn hierto nader bestudeerd. Het POP bevat de hoofdlijnen van het provinciale omgevingsbeleid.



Noord Groningen is een dunbevolkt gebied: slechts 20% van de Groninger bevolking woont hier. De vergrijzing¹¹ ligt onder het landelijk gemiddelde en een grote categorie nieuwkomers

¹⁰ Deze paragraaf is geschreven op basis van het rapport 'richting Noord Groningen', 2004.

¹¹ Definitie vergrijzing: het ouder worden van de bestaande bevolking.

bestaat uit gezinnen met kinderen. Hoewel vergrijzing en ontgroening¹² op dit moment dus nog niet reëel zijn, hangen beide wel als een dreiging in de lucht. De Noord-Groninger is mobiel en moet dat ook zijn. De afstanden binnen het gebied zijn relatief groot en het voorzieningenniveau is matig. Dit laatste neemt bovendien steeds verder af. Voorzieningen concentreren zich vooral in de grotere kernen. Veel mensen zijn voor wat betreft werk en voorzieningen dan ook georiënteerd op de stad Groningen en grotere kernen als Delfzijl, Appingedam, Uithuizen, Leens, Loppersum en de schakelgemeenten Winsum, Ten Boer en Bedum.

2.5.2 Economische functies

Noord Groningen is een sterke landbouwregio. Ongeveer eenderde van alle agrarische bedrijven die de provincie kent, is in deze regio gevestigd. Het leef- en vestigingsklimaat is optimaal voor de verdere ontwikkeling van de landbouw. De laatste jaren zien we, als aanvulling op de landbouwfunctie en dankzij het zeer aantrekkelijke landschap, de recreatieve functie sterk groeien. Het gaat hierbij met name om actieve vormen van recreatie, waarbij de beleving van de natuur en het cultuurhistorische landschap centraal staan. Voor de instandhouding van dit landschap is het van groot belang dat de landbouw haar rol als beheerder kan blijven vervullen op een economisch duurzame basis.

Naast landbouw, recreatie en toerisme, is ook een nieuwe, kleinschalige en regionale economie aan het ontstaan. Het gaat hierbij veelal om aan huis gevestigde hoogwaardige dienstverlenende bedrijven. Veel ondernemers van deze ‘nieuwe economie’ komen op Noord Groningen af vanwege het landschap en de beschikbaarheid van betaalbare panden die zich lenen voor de combinatie van wonen en werken. De pioniers gaan banden aan met de bestaande bewoners, waarbij nieuwe economische en op dienstverlening gebaseerde netwerken ontstaan. Deze netwerken zijn het antwoord op de problemen van het leven in een dunbevolkt gebied met een afnemend voorzieningenniveau en beperkt openbaar vervoer. Ze zijn van groot belang voor het overeind houden van de sociale samenhang op het platteland.

Min of meer los van deze nieuwe economie functioneert de grootschalige economie van het Eemsmondgebied. Dit gebied bestaat uit clusters van industrie en havengebonden logistiek en bedrijvigheid. Het behoort tot de kernzones van Noord-Nederland. Het grootste deel van de werkgelegenheid in Noord Groningen is hier te vinden. Het geld wordt hier verdiend, maar het aantal werklozen in deze kernzone is ook het grootst van de hele regio Noord Groningen.

¹² Definitie ontgroening: minder aanwas en een hoger vertrek van jongere inwoners.

Toerisme en recreatie

De regio biedt aantrekkelijke mogelijkheden op het gebied van toerisme en recreatie, die een bijdrage kunnen leveren aan de economische ontwikkeling. Noord Groningen is rijk aan cultuurhistorisch waardevolle objecten, zowel in het landschap als in de bebouwde omgeving. Belangrijke trekkers zijn de zeehondencrèche, het wadlopen, diverse musea, de borgen, de vele wierden, de oude kerken en hun orgels. Kenmerkend voor het gebied is ook de scheepvaart en de kleine havens.

Ruimte voor lokale bedrijvigheid

Het ruimtelijk beleid van de provincie en de gemeenten biedt op zich voldoende mogelijkheden voor lokale bedrijvigheid. Uitgangspunt daarbij is dat deze bedrijvigheid zoveel mogelijk gebundeld wordt. Zowel de kwaliteit van het landschap als het vestigingsklimaat zijn er immers niet bij gebaat wanneer overal kleine bedrijventerreinen ontstaan. Aard, schaal en omvang van deze terreinen moeten afgestemd zijn op de lokale situatie en gerelateerd zijn aan de beeldkwaliteit van de dorpen. In de praktijk worden de mogelijkheden hiertoe niet optimaal gebruikt. Ten onrechte bestaat vaak het beeld dat bedrijvigheid niet past in dorpen en kernen. Voor het behoud van de vitaliteit is het juist van groot belang dat dorpen en kernen ook ontwikkelingsmogelijkheden voor bedrijven kennen.

De Eemshaven wil zich profileren als een aantrekkelijk vestigingsgebied voor bedrijven. Een gebied dat beschikt over voldoende aanbod aan bedrijventerreinen van de juiste kwaliteit en de juiste diversiteit, afgestemd op de vraag van de markt. De haven- en industriegebieden in Eemsmond beschikken over ruimte en kwaliteiten die elders in Nederland schaars worden. De Eemshaven is de laatste jaren in populariteit gestegen. Dit is niet alleen te merken in de haven zelf maar ook in de aangrenzende gemeenten (Eemsmond en Delfzijl).

Op dit moment worden diverse initiatieven en plannen voor het lauwersmeergebied ontwikkeld. Deze kunnen een belangrijke impuls geven aan en leiden tot structurele verbetering van het gebied rond Lauwersoog. Het gaat hierbij ondermeer om de uitbreidingsplannen van de camping Lauwersoog, de plannen voor een bezoekerscentrum in het Nationaal Park, de initiatieven om een duurzaam energiecentrum te ontwikkelen en een parkeerdek te realiseren. Vanuit de provincie en gemeenten zijn deze plannen en initiatieven van groot belang voor het gebied en worden waar mogelijk ondersteund. In opdracht van de provincie en de gemeente De Marne is inmiddels een ruimtelijke visie op het Lauwersmeergebied ontwikkeld. Deze visie moet leiden tot een optimale ruimtelijke samenhang in het gebied. Het rapport geeft ook aan welke toekomstkansen er voor het gebied liggen. Eén van de conclusies is dat er een grotere variatie in landschap en natuur bereikt kan worden.

2.5.3 Voorzieningen en leefbaarheid

De gemeenten Winsum, Ten Boer en Bedum hebben een schakelfunctie. Dit betekent dat zij als het ware tussen de stad en het platteland in staan. Zij bieden het landelijk gebied voorzieningen en vervullen een brugfunctie tussen de stad en de andere plattelandsdorpen. Zowel met de stad als het platteland onderhouden zij een dynamische relatie.

De schakelfunctie omvat een keten aan functies. De functies van iedere schakelgemeente werken aanvullend en versterkend ten opzichte van de functies van de andere schakelgemeenten, de stad en het platteland. Functies als woningbouw, verkeer en vervoer en lokale bedrijvigheid zorgen ervoor dat er draagvlak blijft voor het voorzieningenniveau in de schakelgemeenten. De schakelgemeenten kunnen daardoor een bepaald voorzieningenniveau overeind houden en zijn daardoor ook bereikbaar voor bewoners van het omliggende platteland. De schakelgemeenten maken deel uit van het Stedelijk netwerk Groningen- Assen.

Schaalvergrotingsprocessen in de vorm van het wegtrekken van supermarkten naar kerndorpen is het gevolg van een schakelfunctie. Het is onmogelijk om de negatieve gevolgen hiervan, zoals een afnemend voorzieningenniveau in de kleine dorpen, volledig te voorkomen. De gemeenten willen samen met de betrokkenen zoeken naar manieren om hier op een andere manier mee om te gaan. Sociale voorzieningen, het project 'Leve(n)de dorpen' en het versterken van de gezondheidszorg zijn daarbij de sleutelwoorden. De gemeenten en instellingen hopen op deze manier te werken aan het behoud en de versterking van de leefbaarheid van het onderzoeksgebied.

In het onderzoek worden deze twee sleutelwoorden meegenomen. Gedacht kan onder andere worden aan een sociale maatschappelijke invulling van een karakteristiek object. Voorbeelden hiervan zijn: een dokterspost, een dorps huis, een peuterspeelzaal, een kinderdagverblijf, enzovoort. Deze vorm van huisvesting valt goed te combineren met appartementen. Om erachter te komen of de gemeenten dit initiatief steunen en of er draagvlak is vanuit de gemeenschap, is dit onderdeel meegenomen in interviews met de gemeenten en de provincie.

Sociale voorzieningen

Het algemene toekomstbeeld met betrekking tot schaalvergroting van supermarkten en het wegtrekken van slagers, bakkers en andere kleine middenstanders in de kleinere dorpskernen wordt door de provincie en de gemeenten niet als een groot probleem gezien. Vanuit het POP wordt gestimuleerd om voorzieningen in de vorm van levensbehoeften te centreren in kerndorpen. De gemeenschap kiest hier zelf voor. Als een middenstander niet kan blijven bestaan, dan kan die beter zijn zaak sluiten. De jongere generatie kiest er zelf voor dat de

ondernemers vertrekken, immers vraag en aanbod bepaalt in deze sector de markt. Dit wordt in de toekomst alleen maar erger. Men is tegenwoordig veel mobieler, gaat opzoek naar een goede prijs/kwaliteitsverhouding en heeft minder binding met een dorp aldus de provincie en de gemeenten. Het is wel een maatschappelijk probleem, met name voor de kansarmen en de senioren, omdat deze mensen minder mobiel zijn. Dit probleem neemt in de toekomst wel af, omdat mensen die nu 55 zijn gewend zijn hun boodschappen elders te halen. Over 15 jaar is dit probleem voor de senioren dus minder van belang.

Alleen in de gemeente Eemsmond is er behoefte aan kinderopvang in de kleinere kernen van de gemeente. Voor de andere drie gemeente is deze behoefte niet aanwezig. Alle vier gemeente gaven aan zich zorgen te maken over de voorzieningen voor ouderen, voornamelijk op het gebied van gezondheidszorg.

Gezondheidszorg

Het aanbod van de gezondheidszorg loopt terug in de verschillende gemeenten, dit is voornamelijk te merken in de kleinere kernen. De provincie heeft inmiddels samen met het District Huisartsenvereniging en de regionaal grootste zorgverzekeraar een expertise team voor de huisartsenzorg ingesteld. Dit team ondersteunt huisartsen bij de ontwikkeling van plannen voor samenwerking en voor praktijkvergroting. Ook de bereikbaarheid van de ziekenhuiszorg vraagt in toenemende mate om aandacht. Er lopen inmiddels een aantal projecten die zich richten op een betere samenwerking tussen ziekenhuizen, verpleeghuizen, verzorgingshuizen en thuiszorg. Projecten in het kader van 'telecare' worden op dit moment ontwikkeld, evenals een nieuwe regiovisie voor de zorg. Uitgangspunt van de regiovisie is dat mensen die zorg nodig hebben, zo lang mogelijk in hun eigen woonomgeving kunnen blijven wonen. Behalve om zorg vraagt dit ook om de realisatie van geschikte woningen, aanpassingen in de woonomgeving en de beschikbaarheid van een pakket aan diensten, service en welzijnsvoorzieningen. De combinatie wonen, zorg en welzijn zal steeds belangrijker worden.

Om deze redenen dient er aandacht geschonken te worden voor deze voorzieningen. Zowel de gemeenschap en de gemeenten ondersteunen het initiatief om combinaties te ontwikkelen in de vorm van zorg, welzijn en woonbestemmingen. Daarnaast is het van belang om huisvesting te vinden die geschikt is en aansluit op het programma van eisen van deze doelgroep. Hierin ziet Heerenhuys mogelijkheden. Heerenhuys wil rekening houden met het sociale aspect. Herbestemming van een object en hiermee aansluiting vinden met de wensen van de gemeente en de zorginstellingen is hierbij van groot belang.

Hoofdstuk 3 Woonbeleid in Noord Groningen

3.1 Overheden

De uitvoering van het woonbeleid geschiedt door verschillende overheidsinstellingen. Zij beïnvloeden de mogelijkheden voor Heerenhuys doordat ze toe moeten zien op de naleving van regels die door de overheid zijn voorgeschreven. Het bouwproces is aan verschillende procedures en regels gebonden en deze regelgeving heeft een grote invloed op de projectontwikkeling. Een goede relatie met de overheid is heel belangrijk om tot goede uitvoering van plannen te komen. Vooral gemeenten en provincies zijn partijen waar Heerenhuys veel mee te maken heeft.

Ruimtelijke ordening is een overheidsactiviteit, gericht op het afwegen en coördineren van ruimtelijke ontwikkelingen, die uitmonden in het geven van bestemmingen en het regelen van grondgebruik. Daartoe wordt op rijks-, provinciaal en gemeentelijk niveau een beleid vastgesteld. Vanuit het perspectief van het bouwbeleid ligt het accent op gemeentelijk niveau. Degene die een bouwwerk wil oprichten heeft een schriftelijke vergunning nodig van Burgemeester en Wethouders (B&W). Het systeem van vergunningverlening is vastgelegd in de Woningwet. In deze wet is precies aangegeven wanneer een bouwvergunning kan en moet worden geweigerd door B&W. De belangrijkste weigeringgrond is strijdigheid met het bestemmingsplan.

De provincie vervult op het terrein van de ruimtelijke ordening een coördinerende rol tussen het Rijk en de gemeenten. De provinciale staten zijn bevoegd om streekplannen vast te stellen. De voorbereiding van deze plannen is in handen van Gedeputeerde Staten (GS). Bovendien heeft GS een toezichthoudende rol ten aanzien van gemeentelijke bestemmingsplannen, evenals de mogelijkheid om een gemeenteraad te verplichten binnen de door GS te bepalen termijn een bestemmingsplan vast te stellen of te herzien.

Op gemeentelijk niveau bestaan er ruimtelijke ontwikkelingsplannen, namelijk: het bestemmingsplan, het structuurplan en het woonplan. Het gemeentelijke bestemmingsplan is het enige plan in de ruimtelijke ordening dat burgers direct bindt. De bevoegdheid om ruimtelijke plannen op gemeentelijk niveau vast te stellen berust bij de gemeenteraad. De voorbereiding van deze plannen gebeurt door het College van B&W. In het structuurplan worden de toekomstige ontwikkelingen van een gemeente aangegeven.

De planologische kaders zijn en worden op verschillende niveaus neergelegd in:

Lokaal

- Structuur- en bestemmingsplannen en daarmee gelijkgestelde plannen als stadsvernieuwingplannen, beschermd stads- en dorpsgezicht, milieubeleidsplannen en volkshuisvestingsplannen;
- Voorbereidingsbesluit;
- Voorkeursrecht gemeenten;
- Niet in de wet vastgestelde planvormen zoals structuurvisies, beleidsnota's en beeldkwaliteitplannen, die ten grondslag liggen aan andere plannen;
- Gemeentelijke monumentenlijst.

Provinciaal

- Streekplannen, milieubeleidsplannen, volkshuisvestingsplannen;
- Niet in de wet vastgelegde planvormen, zoals structuurvisies en omgevingsplannen;
- Provinciale monumentenlijst.

Rijk

- Vierde Nota Ruimtelijke ordening Extra (VINEX), Nota Nederland 2030, nota Woonverkenning, nota Stedelijke Vernieuwing, nota Milieu en Economie, nota Ruimte voor Economische Activiteiten, Rijksmonumentenbeleid.

Elk van deze elementen geeft de mogelijkheden aan voor de ruimtelijke ontwikkelingen binnen Nederland.

3.2 Provinciaal en gemeentelijk beleid

De provincie Groningen geeft de komende jaren hoge prioriteit aan de uitvoering van de woonplannen. Dit blijkt uit de nota Bouwen en Wonen 2005-2008 en een interview met de heer Hansen van de provincie Groningen. Als de provincie terugkijkt op de periode 2002-2006 dan blijkt dat bij de uitvoering van de woonplannen een aanzienlijke vertraging is opgelopen. Vanuit de provincie krijgen gemeenten twee jaar extra de tijd, dus tot en met 2008, om alsnog hun woonplannen te realiseren.

De provincie Groningen hanteert vanaf 2001 de nota Bouwen en Wonen 2002-2006. De nota bevat niet alleen een inhoudelijk programma dat zich voornamelijk richt op kwaliteitsverhoging van het provinciale woonaanbod, maar ook een vernieuwde invulling van het sturingsbeleid. Daarin wordt bepleit dat gemeenten elk een woonplan opstellen, en over de uitvoering daarvan convenanten afsluiten met de lokaal werkzame woningbouwcorporatie(s). Dit zou betekenen, tenminste zo is de gedachte vanuit de provincie, dat er uiteindelijk verplichtingen moeten bestaan tussen beide partijen. Op dit moment wordt er volstaan met een stimuleringsbeleid. Dat stimuleringsbeleid krijgt

voornamelijk vorm met de toedeling van planologische contingenten. Met een gedegen woonplan en een convenant dat zicht biedt op daadwerkelijke realisatie, kunnen gemeenten als het ware ‘extra productiemogelijkheden verdienen’. Het provinciale stimuleringsbeleid blijkt succesvol geweest te zijn¹³. De gemeenten hebben woonplannen opgesteld en de convenanten zijn afgesloten.

Volgens Heerenhuys is het moeilijk om als ontwikkelaar in aanmerking te komen voor planologische contingenten. Dit blijkt onder andere uit een krantenartikel dat verschenen is in het regionale dagblad de Ommelander Courant van 21 oktober 2004. Heerenhuys heeft op het gebied van de woningbouwopgave al meerdere initiatieven voorgedragen bij de gemeenten. De gemeenten zeggen dat Heerenhuys alleen dan in aanmerking kan komen voor contingenten als zij gaat samenwerken met een corporatie. De corporatie neemt vooralsnog geen stappen in de richting van de voorgestelde initiatieven. Heerenhuys wil graag meedragen aan een hoogwaardige kwalitatieve woningbouwopgave, alleen moet ze dan wel als serieuze en onafhankelijke gesprekspartner beschouwd worden. De financiële positie van de corporaties en de ‘warme’ verhouding met de gemeente maakt hun positie sterk: initiatieven van andere marktpartijen worden niet serieus genomen.

Door de tussen de gemeenten en corporaties gesloten convenanten voelen projectontwikkelaars zich buiten spel gezet¹⁴. Volgens de heer Ronde van Heerenhuys leidt het convenant tot oneerlijke concurrentie of misschien wel het tot het ontbreken van concurrentie. Dit bevordert de snelheid waarmee de bouwopgave tot stand kan komen niet, waardoor een verdeeld gevoel ontstaat over het convenant. Verder is het vreemd dat de nieuwbouw behoorlijk achter blijft in alle gemeenten terwijl er voldoende kwalitatieve plannen voorgedragen worden.

Om deze redenen zijn in het onderzoek interviews afgenomen bij de gemeenten en de provincie over het woonplan en de convenanten. De volgende aspecten kwamen hierin aan de orde:

- Welk niveau van overheden is van belang en welke onderliggende stukken?
- Waarom krijgen overige marktpartijen (zoals projectontwikkelaars) nauwelijks kans om in aanmerking te komen voor contingenten terwijl er een groot tekort is aan plannen?
- Past het initiatief om karakteristieke objecten her te bestemmen binnen de nota Bouwen en Wonen?
- Past het initiatief in de opgestelde woonplannen en convenanten?

¹³ Volgens het rapport ‘evaluatie woonplannen provincie Groningen’.

¹⁴ Dit wordt ook genoemd in het rapport ‘evaluatie woonplannen provincie Groningen’.

- Komt een ontwikkelaar net zoals een corporatie in aanmerking voor de planologische contingenten?

3.3 Niveau overheden en beleid

“Het provinciale ontwikkelingsplan (POP) zet in op bundeling van wonen en de stedelijke centra. Daarnaast wordt gestreefd naar instandhouden en verbeteren van de leefbaarheid in zowel de steden als de dorpen, onder andere door een fundamentele vernieuwing van de woningvoorraad. Doel is het realiseren van een kwantitatief hoogwaardig woningaanbod dat alle Groningers, ongeacht het inkomen, voldoende keuzemogelijkheden biedt. Het combineren van wonen met zorg vormt daarbij een belangrijk element”.

Bron: Citaat Nota Bouwen en Wonen 2005-2006

De provincie voert een restrictiebeleid¹⁵. De provincie wil sturen, daarom wordt er van tevoren bepaald wat waar gebouwd mag worden. Hiermee wil zij bijvoorbeeld stimuleren dat kernen en schakelgemeenten groeien op het gebied van inwoners en voorzieningen. Dit is de reden dat juist in de kernen veel geconcentreerd wordt. De provincie juicht elk initiatief op het gebied van projectontwikkeling toe mits het voldoet aan de gestelde criteria op het gebied van de woonkwaliteit en het past binnen het beleid. De provincie controleert of de gemeenten waarmaken wat ze in woonplannen hebben vastgelegd. Vanuit de gemeente wordt aangestuurd op samenwerking met corporaties¹⁶. Volgens Ronde van Heerenhuys lijken corporaties weinig behoefte te hebben aan initiatieven die ontwikkelaars voorleggen.

In lijn van gezag hebben we te maken met vier niveau's van overheden, namelijk:

- Het Rijk
- Provincie
- Gemeenten
- (Woningbouwcorporaties).

Opvallend is dat in dit onderzoek woningbouwcorporaties staan in het rijtje van overheden. Corporaties hebben behoorlijk wat invloed op de verdeling van de contingenten en zijn hiermee een verlengstuk van de gemeente. Het is zelfs zo dat corporaties alle contingenten tot hun beschikking hebben gekregen. Gemeenten hebben dit uit handen gegeven aan corporaties, onder die voorwaarde, dat zij voldoende plannen indienen waarbij hoogwaardige woonkwaliteit en het tijdspad (2002-2006) de twee belangrijkste uitgangspunten zijn. Dit is

¹⁵ Niet alles toestaan waar de markt om vraagt.

¹⁶ Volgens Bolwijn, oud wethouder VROM gemeente Eemsmond, maart 2005.

de reden waarom in dit onderzoek een corporatie onderdeel uitmaakt van de overheden. Een ontwikkelaar kan namelijk niet los van een corporatie plannen ontwikkelen.

3.4 Aanpak woningbouw

Zoals in de inleiding al naar voren is gekomen is er door de provincie in de nota Bouwen en Wonen een beleid uitgezet dat gemeenten oplegt om woonplannen op te stellen. Een woonplan vormt de onderliggende basis om in aanmerking te komen voor planologische contingenten. Planologische contingenten zijn nodig om projecten te realiseren. Gemeenten hebben vier jaar geleden samen met de woningbouwcorporaties convenanten afgesloten waarin afspraken zijn gemaakt in welk tijdspad de contingenten omgezet moeten zijn in wooneenheden. Het woonplan en de convenanten vormen belangrijke onderliggende beleidsstukken die nauwkeurig door de gemeenten gehanteerd dienen te worden, omdat anders het woonplan in het geding komt.

Het beleid speelt als volgt in op de woningbouwopgave:

- Gemeenten stellen woonplannen op die zich inzetten voor de realisering van de herstructureringsopgave en invulling geven aan het bouwen voor de eigen behoefte.
- Binnen het POP-kader kunnen in de centrumdorpen en een aantal wat grotere dorpen met een behoorlijk voorzieningenniveau (complete dorpen) nieuwe woningen worden gebouwd. In de andere dorpen kan alleen worden gebouwd wanneer dit leidt tot een versterking van de beeldkwaliteit.
- Het gebied uitwerkingsplan wil bevorderen dat de kwaliteit van nieuwe woningen aansluit bij de kwaliteit van het landschap en deze waar mogelijk versterkt. Hiertoe dient in de eerste plaats een ‘acupunctuurstrategie’ te worden toegepast (zie verder paragraaf 3.4.1). Om ‘witte schimmel’ te voorkomen, streven zij voor uitbreidingen aan de dorpsranden naar een andere kwaliteit dan te tot nu toe vaak gangbare. Dit betekent dat de verkaveling moet aansluiten bij het karakter van het landschap.
- De randen moeten zorgvuldig worden vormgegeven en de architectonische kwaliteit van de nieuwe woningen moet worden afgestemd op de landschappelijke kwaliteiten van de directe omgeving.
- Het POP geeft aan dat er extra ruimte is voor woningbouw op het Hogeland. Deze is bedoeld om dit gebied een economische impuls te geven en daarmee de leefbaarheid te versterken. Het gaat hierbij vooral om de kernen langs de provinciale wegen en de spoorwegen. Deze extra woningbouwuitgave is uitgewerkt in de ‘stofkamoperatie’.

3.4.1 Bouwen volgens de acupunctuurstrategie

Acupunctuurstrategie wil zeggen dat op basis van de Groningse bouwtraditie ruimte wordt geboden voor de realisering van nieuwe woningen binnen de bestaande structuren. Daarbij gaat het om ‘gaten’ in de woonlinten en dorpskommen, maar ook om vrijkomende agrarische gebouwen of fabrieksterreinen die hun oorspronkelijke functie hebben verloren. Daarbij kan ook worden gedacht aan culturele herbestemming van deze panden met bijvoorbeeld een combinatie van wonen en ateliers (Regioprogramma Noord Groningen 2005/2006). Het uitwerkingsplan hanteert de volgende uitgangspunten bij het zoeken naar mogelijkheden voor nieuwe bebouwing in Noord Groningen:

- De bebouwing moet de kwaliteit van het landschap en de kernen waar mogelijk versterken.
- Nieuwbouw moet leiden tot aantrekkelijke woonmilieus die aansluiten bij de woonwensen van de consument.

Om deze uitgangspunten te realiseren wordt teruggegrepen op de Groningse bouwtraditie die het landschap heeft gevormd. Bebouwing werd daarbij toegevoegd in kleine eenheden. Locatiekeuze en vestigingspatronen zijn gebaseerd op een aantal logische, landschappelijke en economische kenmerken. Er wordt gezocht naar locaties waar bijzondere kwaliteiten kunnen ontstaan en waar passende Noord Groningse bebouwing toegevoegd kan worden aan de bestaande bebouwing. Er wordt daarbij eerst naar de mogelijkheden gezocht om de bestaande kernen te versterken. Dit wordt beschouwd als de aangewezen weg om de woonfunctie van het landelijke gebied te versterken. Op basis van de acupunctuurstrategie is de opnamecapaciteit van het landschap voor de bouw van nieuwe woningen verkend. Dit is gebeurd in het rapport ‘Landschappelijke woonconcepten voor het Hoogeland’. Dit rapport geeft een aantal concepten waarmee niet alleen de kwaliteit van het landschap wordt behouden, maar ook kwaliteiten kunnen worden toegevoegd. De concepten die zich richten op de ontwikkeling van nieuwe wierden, dorpen, gehuchten en strooisel worden niet toegejuicht. Dit gaat volgens het rapport ten koste van de openheid en de ruimte in het landschap. Concepten die wel gestimuleerd worden, richten zich op bestaande panden, locaties en vestigingspatronen.

3.4.2 Stofkamoperatie

De acupunctuurstrategie wordt gebruikt om tot en met het jaar 2006, 150 nieuwe woningen te realiseren. Deze 150 wooncontingenten zijn verdeeld over de verschillende gemeenten. Hierbij wordt gezocht naar geschikte bestaande panden, locaties en vestigingspatronen. De stofkamoperatie die hiervoor de basis vormt, bestaat uit een drietal stappen:

1. Een inventarisatie van de ruimte die huidige bestemmingsplannen en milieuregels bieden om landschappelijk te bouwen.

2. Een inventarisatie van leegstaande en leegkomende panden, bouwvallen en boerderijen.
3. Een verkenning van de haalbaarheid van het model van een ontwikkelingsmaatschappij, bestaande uit corporaties, bouwers, makelaars en projectontwikkelaars. Deze moet zich bezig gaan houden met het opknappen en verkopen van historische gebouwen, ruïnes en schuren en de splitsing en programmawijziging van grote historische gebouwen.

De 150 extra te bouwen woningen worden zoveel mogelijk in dorpen gerealiseerd die zich langs de spoorlijnen en provinciale wegen bevinden. Deze woningen zullen qua woonmilieu niet concurreren met de lopende herstructurering. Hierbij richt men zich op het opknappen en verkopen van historische panden, splitsing of programmawijziging van grotere gebouwen. Bij deze laatste twee mogelijkheden wordt gedacht aan karakteristieke boerderijen, oude fabrieksterreinen, ruïnes, schuren en gaten in de lintbebouwing.

Elke gemeente heeft de beschikking gekregen over 20 contingenten. Uit de verschillende interviews met Luurtsema (gemeente Eemsmond), Van Dam (gemeente de Marne), mevrouw Fenneme (gemeente Loppersum) en Blijenberg (gemeente Winsum) kan geconcludeerd worden dat alleen de gemeente Eemsmond zijn contingenten ook daadwerkelijk heeft omgezet in woningen. De gemeente Winsum valt onder een andere regeling omdat het een schakelgemeente betreft. De gemeente Loppersum en de Marne hebben ongeveer de helft van hun contingenten omgezet.

3.5 Nieuwbouwproductie

Naar verwachting zal de nieuwbouwproductie in de periode 2002-2006 ongeveer 7.865 woningen omvatten. Deze cijfers¹⁷ liggen ver onder de door de provincie becijferde opgaven, die uitkomen op een productie van 20.730. Tabel 3.1 geeft gegevens die betrekking hebben op het onderzoeksgebied:

Tabel 3.1 *Evaluatie woonplannen*

Gemeente	Nieuwbouw 2002 t/m 2006 volgens de woonplannen	Raming nieuwbouw 2004 t/m 2006 volgens RIGO	Restant te bouwen absoluut vanaf 2007	Restant te bouwen in % van nieuwbouw volgens woonplannen
Eemsmond	535	160	313	59
De Marne	277	70	190	69
Loppersum	295	46	220	75
Winsum	598	220	289	48
Totaal platteland	8232	3156	3886	47
Totale provincie	20730	7865	8305	40

¹⁷ Bron: RIGO Research en Advies BV.

Bron: Nota Bouwen en Wonen 2005-2006, evaluatie woonplannen RIGO

Gezien de bovenstaande tabel blijkt dat de gehele provincie 40% onder de gewenste opgave uitkomt. Voor het platteland, waar het onderzoeksgebied onder valt is dit 47%. De gemeenten Eemsmond, de Marne en Loppersum krijgen het gezien hun prestatie in de afgelopen vier jaren tot en met 2008 ontzettend druk. Zij komen ver onder de verwachting uit en zouden respectievelijk 59%, 69% en zelf 75% van de gestelde woningbouwopgave in 2 jaar tijd moeten realiseren. Dit lijkt een onmogelijke opgave voor de gemeenten gezien hun prestaties in de afgelopen vier jaar.

Wat maakt het zo moeilijk om het tempo, conform de ambities van de nota Bouwen en Wonen te verhogen? Belangrijke verklarende factoren¹⁸ die vanuit de gemeenten in het onderzoeksgebied worden gevoeld, zijn:

- Gemeente Eemsmond moet een omschakeling maken van uitbreidings- naar inbreidingslocaties. Het vinden van locaties schijnt lastig te zijn en leidt tot vertraging. Ze zijn moeilijk te vinden en daarbij ook nog eens lastig te realiseren. De identiteitsstudies die bij de plannen horen vragen hun tijd.
- In de gemeente Eemsmond en Loppersum hebben de corporaties het primaat gekregen bij het realiseren van huurwoningen en de bouw van koopappartementen voor senioren, alsmede de overige projectmatige bouw van woningen in de koopsector. Bij realisatie van plannen zijn andere marktpartijen (projectontwikkelaars) buiten spel gezet.
- In gemeente de Marne nemen geen marktpartijen deel omdat er te weinig belangstelling is voor nieuwbouwprojecten. Dit is de reden dat de gemeente nauw samenwerkt met de woningbouwcorporatie.
- Winsum beschouwt het woonplan als te vrijblijvend en niet concreet genoeg betiteld, met een beperkte meerwaarde. Meer behoefte is er aan een op maat gesneden projectenlijst, waarin ook de prioriteiten van corporaties in naar voren komen. Bij het opstellen van het woonplan vindt intergemeentelijke¹⁹ overleg plaats, vooral over de te voeren strategie richting de woningbouwcorporatie. De convenantbesprekingen met de corporatie kenmerkten zich volgens de gemeente nog teveel door onderling wantrouwen. Meer openheid van zaken over de beleidsvoornemens zou wenselijk zijn geweest.

Specifiek voor de vertraging in de provincie Groningen gelden de volgende factoren.

- De doorwerking van de hoge provinciale ambities in gemeentelijke woonplannen, lokale convenanten en daadwerkelijke uitvoering vergt de nodige tijd;

¹⁸ Volgens het rapport 'evaluatie woonplannen provincie Groningen' november 2004.

- Als de plannen voor afzonderlijke gemeenten opgeteld worden dan ontstaat het risico dat er teveel aanbod tegelijkertijd op de markt komt, voornamelijk in de koopsector.

3.6 Het uitvoeringsconvenant

Wat is de reden dat corporaties en gemeenten nauw samenwerken? Waarom krijgen overige marktpartijen (zoals projectontwikkelaars) nauwelijks kans om in aanmerking te komen voor contingenten terwijl er een groot tekort is aan plannen? Deze vraag is voorgelegd aan zowel de provincie als aan de gemeenten.

Gemeenten

Elk contingent dat de gemeente toekent aan het herbestemmen van een karakteristiek object, kost de gemeente geld²⁰, omdat gemeenten door het uitgeven van contingenten gelden genereert. De plannen draaien voor een deel op de opbrengsten die door middel van nieuwbouw in het marktsegment moeten worden gerealiseerd. Dit betreft een vereffeningsbijdrage herstructurering van ongeveer 15 euro per m² waarbij aparte grondkosten voor sociale woningbouw worden gerekend²¹. De corporaties betalen dit aan de gemeente. Dit geld heeft de gemeente nodig om het woonplan optimaal uit te voeren. Worden karakteristieke objecten herbestemd door andere marktpartijen, dan levert dit voor de gemeente niets op, terwijl zij wel wooncontingenten vrij moeten geven. Dit is dan ook de reden waarom gemeenten andere initiatieven niet oppakken en deze marktpartijen doorsturen naar corporaties.

Daarnaast realiseren gemeenten bestemmingsplannen. Een onderliggend document is de exploitatieopzet. Dit is een begroting waarin de toekomstige kavelopbrengsten in beeld worden gebracht. Als een corporatie of een ontwikkelaar buiten het bestemmingsplan appartementen of woningen ontwikkelt is de kans aanwezig dat de gemeente minder kavels afzet. Hierdoor ontstaat een renteverlies van de niet uitgegeven kavels. Met het geld van de corporaties wordt het renteverlies gereduceerd. Daarnaast wordt het geld gebruikt voor de infrastructuur.

Provincie

De reden waarom de gemeenten een uitvoeringsconvenant gesloten hebben met corporaties, heeft te maken met de slechte kwaliteit aan wonen in de sociale huursector. De corporaties hebben gegarandeerd dat zij de kwaliteit in deze sector hoog in het vaandel houden.

²⁰ Aldus Bolwijn, oud wethouder VROM, gemeente Eemsmond, zie Ommelander courant, 1-11-2004.

²¹ Dit bedrag wordt bepaald op basis van het plan en onderling afgestemd.

De reden waarom andere marktpartijen hierin niet mee mogen participeren is voor de provincie volstrekt onbekend. Het woonplan staat namelijk voor een woningbouwopgave waarbij alle marktpartijen een eerlijke kans moeten krijgen. Dit houdt wel in dat er plannen ontwikkeld worden die in de lijn van zowel de gemeentelijke als provinciale context liggen.

De provincie heeft een voorstel gedaan in het jaar 2000 om een verkenning uit te voeren naar de haalbaarheid van een model voor een ontwikkelingsmaatschappij. Deze maatschappij zou bestaan uit corporaties, bouwers, makelaars en projectontwikkelaars. Deze modellen zien we bijvoorbeeld ook in andere gemeenten in Nederland. Een ontwikkelingsmaatschappij kan een belangrijk facet zijn in het uitwerkingstraject van het woonplan. Gemeenten hadden hier de laatste keuze in hoe zij het model voor ogen zagen. De gemeenten waar het onderzoek betrekking op heeft, hebben gekozen om te gaan samenwerken met corporaties zonder andere (concurrerende) marktpartijen. De corporatie is in dit geval een bevoorrechte marktpartij geweest. Onderling is er een convenant afgesloten. Tot op dusver blijkt dat dit niet werkt²² zoals het had moeten werken aangezien er veel te weinig is gerealiseerd de afgelopen vier jaar.

3.7 Herbestemming van karakteristieke objecten in relatie met het beleid

Het initiatief om karakteristieke objecten her te bestemmen past binnen het beleid van de provincie en sluit zich aan bij de nota Bouwen en Wonen. Volgens Hansen²³ is het beleid hier juist op gericht. Binnen de provincie is voor het initiatief een groot draagvlak te vinden. Vanuit het provinciaal beleid zijn geen knelpunten te verwachten. Het verbaast Hansen zelfs dat in de praktijk het uitvoeringsconvenant één van de grootste knelpunten oplevert.

Initiatieven op deze schaal en dit niveau vallen niet onder een stofkamoperatie maar onder het woonplan, en moeten in aanmerking komen voor wooncontingenten, aldus Hansen. Het initiatief moet juist ondersteund worden door gemeenten en corporaties. Als een ontwikkelaar met alle aspecten rekening houdt en deze een plan indient dat past binnen de provinciale en gemeentelijke contexten, dan mag wat betreft de provincie ontwikkeld worden zonder samenwerking met een corporatie. Bovendien houdt Heerenhuys ook rekening met de cultuurhistorisch waarde van objecten, dit zou juist mede een stimulans moeten zijn om deze initiatieven serieus te nemen.

Gemeenten staan net als de provincie positief tegenover de initiatieven om karakteristiek panden her te bestemmen. De plannen moeten wel ruimtelijk onderbouwd zijn passen binnen het strategische beleid en de woonplannen. Bovendien moet er voldoende draagvlak zijn

²² Zie tabel 3.1.

vanuit de markt. De gemeenten Loppersum en de Marne vinden het belangrijk dat er rekening gehouden wordt met het landelijke karakter van de gemeenten, kleinschaligheid is hier gewenst. Geen grote appartementencomplexen van tien verdiepingen en geen zeven onder-één-kap woningen, dit past niet in deze gemeenten. Overige initiatieven op het gebied van herbestemmen van karakteristieke objecten op kleinschalig niveau vinden zonder meer draagvlak, ook omdat deze medaille twee zijden heeft. Enerzijds komt de woningmarkt in beweging en anderzijds worden karakteristieke panden behouden, aldus mevrouw Fennema²⁴.

Gemeente Eemsmond attendeert erop dat zij zich moeten houden aan de spelregels. De grootste spelregel is volgens de heer Luurtsema²⁵ het uitvoeringsconvenant. Hij stuurt aan dat alle initiatieven in overleg moeten gaan met corporaties, aangezien zij de contingenten in handen hebben.

Uit het bovenstaande blijkt dat het grootste knelpunt het uitvoeringsconvenant is. Corporaties hebben zichzelf op een machtspositie gezet, waardoor zij de ontwikkelingen kunnen bepalen. Voor overige marktpartijen is het veel moeilijker om plannen te ontwikkelen omdat zij de contingenten niet hebben en ook niet krijgen van de corporaties. Het zou eerlijker zijn om elk plan serieus te nemen dat voorgelegd wordt. De corporatie of ontwikkelaar die de beste plannen op tafel legt moet een kans krijgen om plannen te realiseren.

²³ Interview met Hansen, beleidsmedewerker VROM provincie Groningen, april 2006.

²⁴ Mevrouw Fennema, beleidsmedewerker VROM gemeente Loppersum, april 2006.

²⁵ Luurtsema, beleidsmedewerker VROM gemeente Eemsmond, maart 2006.

Hoofdstuk 4 Herbestemming karakteristiek object

Het herbestemmen van een karakteristiek object binnen een dorp begint meestal met een eerste indruk over de geografische plek en wat met het object zou kunnen gebeuren. Het gaat om het vinden van een functie van het project in relatie tot de gemeentelijke context. Hierbij komen de volgende vragen aan de orde:

- Wat wordt er precies voor wie gebouwd?
- Wie heeft belang bij de herontwikkelingslocatie?
- Wie is de eigenaar; wat zijn de opvattingen van de omgeving?
- Wat willen de bewoners; wat wil de gemeentelijke politiek?
- Wat staat in bestuurlijke juridische documenten of bestemmingsplannen over de locatie?
- Wie wil en kan meedoen met de ontwikkeling?
- Hoe past de bestaande infrastructuur bij de locatie en bij de beoogde ontwikkeling?
- Lopen kosten niet bij voorbaat al te hoog op?

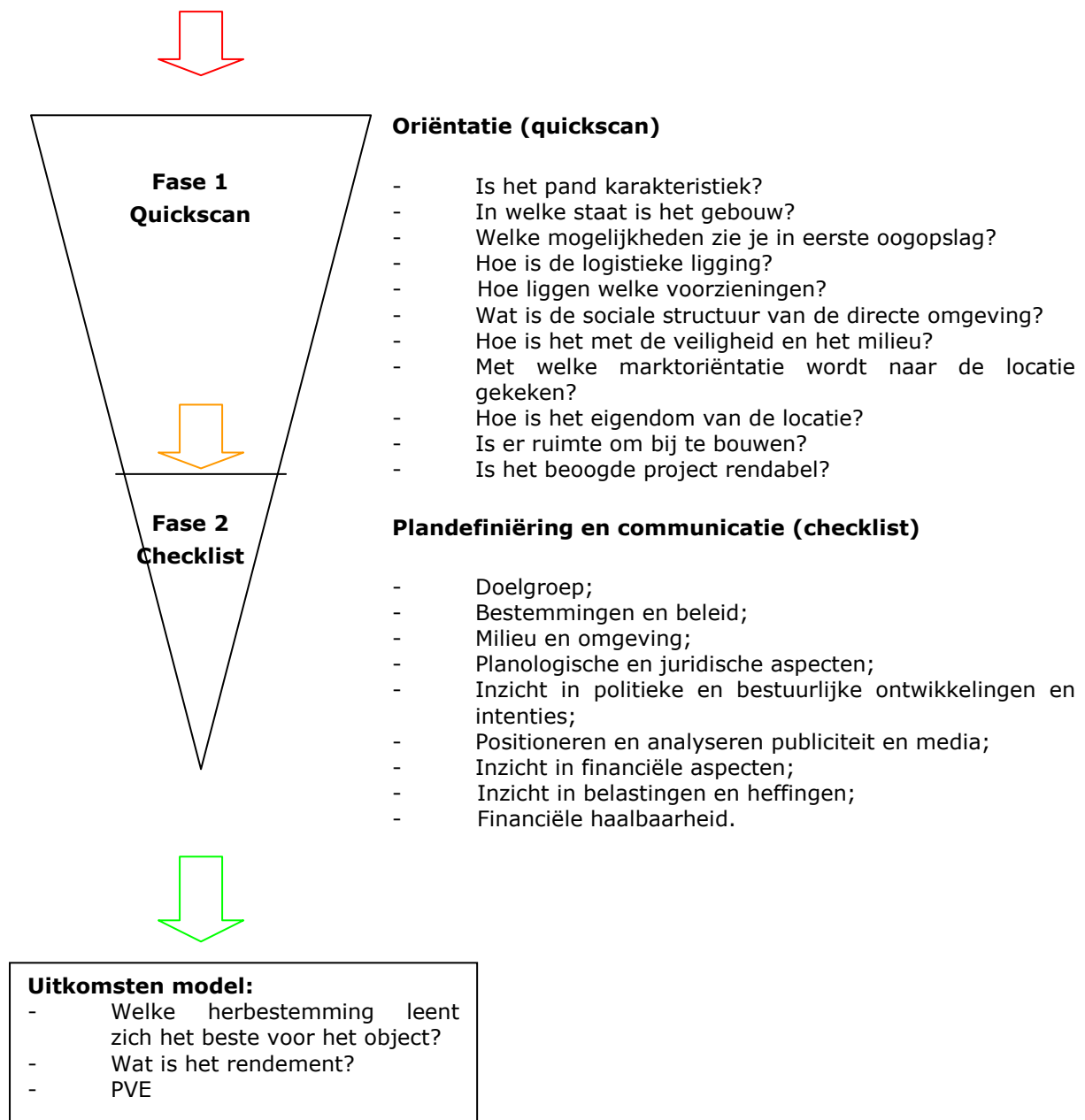
Om een gestructureerde aanpak te vinden voor het zoeken van antwoorden op deze vragen zal in dit hoofdstuk een model worden opgesteld. Dit model is een hulpmiddel om een efficiënte en effectieve analyse te maken in de fase die voorafgaat aan het Programma van Eisen (PvE) en om de condities te beschrijven voor de planontwikkeling. Een intensief gebruik van dit instrument stuurt het benodigde onderzoeksproces ordenend en kan het resultaat positief beïnvloeden, omdat over allerlei voorkomende facetten nagedacht is. Met het model kunnen betrokken partijen de nodige inzicht verwerven, informatie verzamelen, een relevant beeld van het krachtenveld krijgen en koppelingen leggen met de belanghebbenden.

Het model is bedoeld als instrument voor Heerenhuys en andere ontwikkelaars en dient als basis bij het initialiseren van karakteristieke objecten. Het model geeft een handvat om bij de besluitvorming op vrijwel alle mogelijke invloeden en gestelde eisen van buitenaf te kunnen anticiperen. Stap voor stap worden alle mogelijke onderwerpen die in de voorfase van een planontwikkeling een rol kunnen spelen, aan de orde gesteld. Daardoor is de gebruiker in staat niet alleen de juiste vragen te stellen, maar ook om de juiste antwoorden te vinden alvorens met de opstelling van een PvE te starten.

Met de kennis die met behulp van het model wordt opgedaan, kan het PvE worden ingevuld voor de werkelijke bouwopgave. Deze bouwopgave zal dan voldoende elementen bevatten die gebaseerd zijn op de bevindingen opgedaan in de ideefase. Het slagen van herstructureringsprojecten voor karakteristieke objecten kan daardoor aanzienlijk toenemen.

4.1 Een groen lichtmodel voor de planontwikkeling

In het onderstaande schema wordt het groen lichtmodel systematisch weergegeven:



Figuur 3.1 Groen lichtmodel

Bij de meeste herontwikkelingslocaties in bestaande dorpskernen bestaan invloeden van buitenaf die, bijvoorbeeld op geheel nieuwe locaties, niet aan de orde zijn. Om op een snelle, systematische wijze achter te komen of de beoogde locatie voldoende kansen en mogelijkheden biedt voor verdere ontwikkeling en de vorm waarin dat laatste kan gebeuren, is een quickscan en checklist ontwikkeld, bestaande uit een aantal vragen. De quickscan is globaal qua opzet. De checklist wordt naarmate de tijd vordert en men doorgaat met de ontwikkeling van een object, steeds gedetailleerder van opzet. Na het beantwoorden van de

vragen kan voor een object bepaald worden voor welke doelgroep het object zich het beste leent, wat het rendement is, hoe het plan concreet opgezet wordt en uiteindelijk kan het PvE worden opgesteld, waarin rekening wordt gehouden met de meeste eisen van alle mogelijke betrokkenen.

Het groen lichtmodel is niet het instrument waarmee voor alle situaties 100% van de mogelijkheden in kaart worden gebracht, maar een hulpmiddel waarmee men na kan gaan of alle aspecten van de beoogde locatie worden meegenomen.

4.1.2 Opzet van het model

Het model bestaat uit twee onderdelen. In het eerste deel (fase 1) van de vragenlijst wordt ingegaan op die vragen die helpen bij de ontwikkeling van het eerste planidee. Dit is een quickscan om te toetsen of de locatie voldoende potentie heeft (zie paragraaf 4.2). Wanneer de afweging van de locatie binnen deze quickscan positief is, kan de beslissing worden genomen een fase verder in de ontwikkeling te gaan. Hierbij komen gedetailleerde vragen aan de orde. In het tweede deel van de vragenlijst wordt nader ingegaan op die elementen die van belang zijn voor de definiëring van de plannen en met welke elementen rekening moet worden gehouden bij de noodzakelijke communicatie met markt en omgeving (zie paragraaf 4.3).

Het model is zo samengesteld dat stap voor stap het groei- en ontwikkelingstraject van een herbestemming van een karakteristiek object kan worden gevolgd. Naarmate het ontwikkelingsproces verder komt, zullen steeds meer punten moeten worden ‘afgevinkt’ en moet ook steeds meer feitelijke informatie worden vergaard. Hierdoor wordt resultaatgericht gewerkt. Stap voor stap zal, wanneer de locatie in al haar aspecten goed wordt bevonden, de interne besluitvorming afgewikkeld kunnen worden en het PvE ook beter afgestemd kunnen worden op de wensen van alle betrokkenen. Belangrijk daarbij is het inzicht bij alle betrokkenen dat de locatie en het beoogde bouwproduct voldoen aan de voorwaarden die de markt, maar ook de omgeving en de samenleving, stellen.

4.2 Fase 1 – Oriënteren met behulp van een Quickscan

Het ontwikkelingstraject begint met een nog niet afgerond idee voor een bepaalde locatie. Dat idee wordt op zijn waarde getoetst door een korte oriëntatie op de locatie zelf. Dit heeft het karakter van een quickscan. Aan de hand van een beperkt aantal invalshoeken wordt bekeken of de locatie al direct aan een aantal voorwaarden voldoet:

- Is het pand karakteristiek?
- Wat is de eerste indruk van het object?
- In welke bouwtechnische staat is het gebouw?
- Hoe liggen welke voorzieningen (scholen, winkels, openbaar vervoer, e.d.)?

- Wat is de sociale structuur van de directe omgeving?
- Hoe is het met de veiligheid en het milieu?
- Met welke marktoriëntatie wordt naar de locatie gekeken (ruimte om bij te bouwen, vrijstaand)?
- Welke mogelijkheden zie je in eerste oogopslag?
- Wat is het verschil bij verkoop en de residuele grondwaarde?

Deze quickscan (zie bijlage 1) wordt afgesloten met een document dat door de gebruiker wordt opgesteld, waarin al dan niet het groene licht gegeven kan worden voor een volgende stap. Dit document kan zowel bij de initiatiefnemer zelf een rol spelen in de besluitvorming, als informatie opleveren bij bevoegde instanties (o.a. gemeente) en belanghebbende partijen (woningbouwcorporaties, bewoners, ondernemers e.d.).

In de bijlage is te zien dat de quickscan is verdeeld in zeven categorieën. Elke categorie is opgedeeld in een aantal deelvragen die beantwoord worden met ja of nee. Het gearceerde vlak is het gewenste antwoord. Het gewenste antwoord vertegenwoordigt een waardering van 1 tot en met 10. Hoe hoger het cijfer hoe gunstiger dit is voor het eindresultaat. Komt het gemiddelde cijfer per categorie boven een 6 uit dan betekent dit dat het onderdeel met een voldoende wordt afgesloten. Dit resulteert in een aantal webdiagrammen die schematisch aangeven of er voldoende ontwikkelingspotentie in het object zit. Hieruit is makkelijk op te maken welke onderdelen slecht en goed scoren.

De ontwikkelaar dient aan de hand van deze gegevens zijn conclusies op te maken of men verder gaat met het beoogde object. Bij een idee voor de ontwikkeling van een locatie ontstaan al snel verschillende oplossingen. Even vaak verliest men zich in die oplossingen zonder eerst een goede afweging te maken over alle noodzakelijke voorbereidingsaspecten. Hoe dan ook, een nadere toetsing van verschillende aspecten van de locatie en de omgeving zal altijd moeten plaatsvinden. Pas wanneer een eerste toetsing (quickscan) tot een positief resultaat leidt, zal een nader onderzoek van de marktperspectieven kunnen plaatsvinden. De eerste toets richt zich op een aantal vragen die direct met de locatie samenhangen. Hieronder in paragrafen 4.2.1 tot en met 4.2.7 worden de rubrieken van de quickscan kort langs gelopen.

4.2.1 Karakteristieke waarde object

Om te kunnen bepalen of het beoogde object een karakteristieke waarde vertegenwoordigt, zal het object hier aan getoetst worden. In eerste instantie dient het object te voldoen aan de definitie²⁶. Daarnaast dient het object aan één van de onderstaande eisen te voldoen:

²⁶ Een bouwtechnisch in redelijke staat leegstaand of vrijkomende onroerend goed met architectonische waarde wat in aanmerking komt voor herbestemming.

1. Het object staat op de monumentenlijst;
2. Het object is ontworpen door een vooraanstaande architect;
3. Het object heeft geschiedenis;
4. Het object is identiteitsbepalend voor een dorp.

Voorbeelden van karakteristieke objecten zijn voormalige overheid en semi-overheidsgebouwen, kerken, boerderijen, en architectonische herenhuizen.

4.2.2 Eigendom, locatie en omgeving

Voordat met het daadwerkelijke ontwikkelen van een plan kan worden begonnen, moet men weten wie precies eigenaar is. Het kan zijn dat een deel van het eigendom nog moet worden verkregen voordat kan worden verder gegaan. Ook kan het nodig zijn de medewerking te vragen aan de eigenaren die hun eigendom niet willen of hoeven af te staan. Daarbij is het niet alleen van belang het eigendom te kennen van het object, maar ook van de aanwezige infrastructuur. Tot het laatste wordt gerekend zowel de ondergrondse als de bovengrondse infrastructuur. Voor de ontsluiting van de locatie is uiteraard vooral het laatste van groot belang.

Het kadaster heeft een nauwkeurige en betrouwbare beschrijving van het eigendom, de hypothecaire financiering en dergelijke van de percelen grond van zowel de locatie zelf als de omgeving.

Het is belangrijk vooral in deze fase van de voorbereidingen het huiswerk goed te doen. Het vragen en organiseren van draagvlak is essentieel en moet discreet gebeuren zonder dat ‘slapende’ honden wakker worden gemaakt.

4.2.3 Ontsluiting, locatie en omgeving

Een goede ontsluiting van buurten en wijken is belangrijk voor het functioneren daarvan. Openbaar vervoer, ontsluitingswegen van de wijk, maar ook niet aanwezige parkeervoorzieningen kunnen het slagen van een project bepalen.

Een goede ontsluiting van een locatie wordt niet alleen direct in de buurt zelf bepaald, ook ontwikkelingen verderop zijn van belang. Uitvalswegen en/ of andere voorzieningen moeten niet alleen van een goede kwaliteit zijn, maar moeten dat ook blijven. Het is daarom van belang om, naast bijvoorbeeld een visuele waarneming, ook kennis te nemen van verschillende ontwikkelingen die bijvoorbeeld de gemeente en/ of de provincie nu en in de toekomst van plan zijn.

Hier geldt dat naast het ontwikkelen van een eigendomskaart ook het ontwikkelen van een ontsluitingskaart veel ondersteuning biedt bij de verdere onderbouwing van de plannen.

De afdeling vervoer & verkeer of de stedenbouwkundige dienst van de plaatselijke gemeente kan vaak kaarten of basismateriaal leveren om de bedoelde ontsluitingskaart samen te stellen. Ook weten zij of er provinciale plannen zijn ten aanzien van de infrastructuur en de verdere ontsluiting.

4.2.4 Voorzieningenniveau

Voorzieningen zijn belangrijk voor het functioneren van een dorp. De woonconsument is kritisch ten aanzien van de kwaliteit van de directe woonomgeving. Het al dan niet voorhanden zijn van de nodige voorzieningen, maar ook de kwaliteit van de voorzieningen speelt daarbij een dominante rol. Het daadwerkelijk in beeld brengen van alle voorzieningen in een vroeg stadium kan het beeld opleveren of een locatie van voldoende aard, omvang en kwaliteit is.

Winkelvoorzieningen bijvoorbeeld kunnen van belang zijn voor een eventuele doelgroep die voor de ontwikkeling het meest geschikt is.

Winkelvoorzieningen in de buurt kunnen worden onderscheiden naar:

- | | |
|----------------------------------|---|
| Supermarkten | - met een breed assortiment |
| Dagelijkse levensbehoeften | - bakker, drogist, slager, slijter e.d. |
| Niet- dagelijkse levensbehoeften | - huishoudelijke artikelen, schoenenzaak e.d. |

Om aan te geven of de winkelvoorziening ‘nog iets voorstelt’, valt aan te bevelen om niet alleen aan te geven hoeveel winkels er zijn, maar vooral ook hoe groot ze zijn.

4.2.5 Sociale structuur directe omgeving

De sociale structuur van een dorp, buurt of wijk komt naar voren uit bijvoorbeeld: de leeftijdsopbouw, samenstelling van huishoudens, mutatiegraad, verhouding allochtonen en autochtonen. De kwaliteit van die structuur is grotendeels af te leiden van kenmerken als: werkloosheid, gemiddeld inkomen per huishouden alsmede besteedbaar huishoudinkomen. Daarmee komt het sociaal economische beeld van een dorp, buurt of wijk naar voren. Op basis hiervan kunnen bepaalde conclusies worden getrokken.

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) heeft statistische bestanden beschikbaar op buurt- en wijkniveau. Wanneer een analyse plaatsvindt van die gegevens, kunnen de nodige conclusies worden getrokken over zowel de sociaal-economische conditie van een buurt en wijk als ten aanzien van de sociale structuur daarvan.

Naast de CBS-statistieken beschikken veel gemeenten, over bepaalde prognoses op het gebied van de bevolkingsontwikkelingen en de daarmee samenhangende ontwikkelingen in de woningmarkt.

4.2.6 Eerste marktoriëntatie

In de ideefase van een project ontstaat een indruk van de vraag in de markt naar het beoogde project. Vanuit die eerste indruk zal de locatie aan een onderzoek worden onderworpen of er in de directe omgeving soortgelijke initiatieven genomen (gaan) worden. Ook zal een indruk van een eerste doelgroep moeten ontstaan. Hoe wordt de analyse dan verder vormgegeven, welk type marktonderzoek is nodig, wie betrekken we waar bij? Die vragen bepalen uiteindelijk de marktoriëntatie voor de beoogde locatie.

Het is natuurlijk belangrijk om al in een vroeg stadium vast te kunnen stellen of er ook andere partijen in de directe omgeving tot min of meer dezelfde ontwikkelingen willen komen. Het ontwikkelen van twee complexen voor de huisvesting van ouderen in dezelfde wijk of buurt is niet zinvol of haalbaar. Veel partijen hebben de neiging om bijvoorbeeld dat segment van de markt op te zoeken, omdat men veronderstelt dat daar veel vraag naar is.

Om die reden is het belangrijk om een korte inventarisatieronde te doen bij alle partijen. De gemeente, de woningbouwcorporaties of ondernemingsfederaties (winkeliers) hebben vaak in een vroeg stadium informatie beschikbaar.

4.2.7 Financiële zaken bepaling van het te verwachten rendement

In dit laatste onderdeel van de quickscan gaat het om het eerste benodigde inzicht in de financiële kant van de locatie en de potentiële ontwikkelingen. Daarmee wordt nog niet ingegaan op de feitelijke financiële haalbaarheid van het plan, maar gaat het om het al in een vroeg stadium verkrijgen van factoren die op financieel gebied een invloed kunnen hebben. Er wordt een globale inschatting gemaakt van het te verwachten rendement.

Voor het kunnen nemen van de juiste beslissingen tot verwerving, renovatie of herontwikkeling van het object is het van belang om te weten wat de waarde is van het object. Bij de afweging tussen wel of niet investeren in een bepaald object wordt er een financiële vergelijking opgesteld tussen de residuele grondwaarden bij herontwikkeling en de verkoop(verhuur)waarde van het object in huidige staat. Hoe wordt nu de waarde bepaald van een bestaand of nog te realiseren object of een combinatie hiervan?

Om de waarde te bepalen van een bestaand object geeft een erkende makelaar een reële waardebepaling af voor het object in huidige staat. Hiertoe taxeert de makelaar het object. Het object wordt vergeleken met soortgelijke objecten in dezelfde straat of buurt die recent

zijn verhandeld en waarvan de transactieprijs bekend is. Aan de hand van het taxatierapport wordt de verkoopwaarde van het object vastgesteld.

In de praktijk zijn er verschillende methoden om de waarde te bepalen van nog te ontwikkelen onroerend goed. Een methode voor de waardebeoordeling van onroerend goed bij herontwikkeling die door projectontwikkelaars wordt gebruikt, is de zogenaamde residuele grondwaardeberekening. De residuele grondwaarde is het verschil tussen de totale contante waarden van het te realiseren object vermenigvuldigt met de grondquote die geldt in de desbetreffende gemeente. De residuele grondwaarde is wat overblijft als alle te maken kosten (inclusief redelijke winst) worden afgetrokken van de waarde van het object.

Om de residuele grondwaarde te kunnen bepalen, zullen kengetallen over de te verwachte verkoop of verhuurprijs bekend moeten zijn. Deze kengetallen worden per vierkante meter gegeven en zijn gerelateerd aan de buurt of omgeving. Om de totale beleggingswaarde te bepalen, dient het marktconforme bruto aanvangsrendement (BAR) bekend te zijn. De te verwachte verkoopopbrengst van het object is te bepalen door de marktconforme verkoopprijs te vermenigvuldigen met het bruto vloeroppervlakte (bvo). Met behulp van het BAR wordt de totale opbrengst bij verhuur bekend.

Het bvo geeft een eerste inschatting van wat op een bepaalde locatie realiseerbaar is. Hiervoor worden ruimtelijke modellen ontworpen binnen het kader en de randvoorwaarden van de overheid. Deze ruimtelijke modellen worden doorgerekend naar hun bvo. Uiteindelijk resulteert dit in een financiële vergelijking (zie bijlage 3) zowel bij verhuur als bij verkoop. Dit moet uitwijzen of het beoogde object financieel draagvlak heeft²⁷.

De uitkomsten van deze berekeningen worden vermenigvuldigd met de reële grondquote die geldt in de gemeente²⁸. Uiteindelijk leidt dit tot de toekomstige grondwaarde van de locatie. De financiële vergelijking tussen de residuele grondwaardeberekening bij herontwikkeling en de waardebeoordeling bij verkoop van het object in huidige staat laat zien of herontwikkeling zinvol is.

Wat in dit onderzoek voornamelijk meespeelt, is het overleiden van karakteristieke objecten. Daarom kan deze financiële vergelijking ook dienen als hulpmiddel om in aanmerking te komen voor subsidies. Het bedrag wat ontbreekt, kan aangevuld worden door bijvoorbeeld de monumentenzorg of andere instanties die zich inzetten voor het behoud van

²⁷Op <http://www.scalar.nl/projects> kan online de (gedetailleerde) residuele grondwaardeberekening worden gemaakt.

²⁸Om differentiatie aan te brengen in de grondprijs werken gemeenten met een grondquote. Hiermee heeft de grondprijs een relatie met de verkoopprijs van het complex inclusief grond. Dit verschilt per gemeente.

waardevolle karakteristieke objecten. Natuurlijk is dit deels een onderbouwing om aan te tonen dat er een tekort is. Het is van groot belang om ook de andere aspecten van de plandefiniëring mee te nemen in de planopzet en in het PvE.

4.3 Fase 2 – Checklist voor plandefiniëring en communicatie

In de tweede fase (zie bijlage 2) komt het erop aan het planproces zo te definiëren dat vertraging vanuit de omgeving (bijvoorbeeld via inspraakprocedures e.d.) zoveel mogelijk wordt vermeden. Dit onderdeel heeft de vorm van een checklist waarbij alle punten afgevinkt dienen te worden. In deze fase speelt een goed doordacht communicatieplan een uitermate belangrijke rol. De vragen die in de checklist naar voren komen sturen het communicatieplan ordenend, alle facetten die van belang zijn tijdens het ontwikkelingsproces komen hierin naar voren.

4.3.1 Open planproces

Op basis van het inzicht in de marktkansen dienen een aantal zaken goed op een rijtje te worden gezet. De manier waarop dat gebeurt, en ook de resultaten daarvan, staan lang niet van tevoren vast. De beïnvloeding van allerlei factoren en partijen op de feitelijke planontwikkeling bepaalt in belangrijke mate het succes van het project. Uit de praktijk is gebleken dat wanneer onvoldoende rekening wordt gehouden met allerlei niet van tevoren in te calculeren invloeden, projecten steeds vaker dreigen te mislukken.

Het actief openstaan voor, en het in kaart brengen van, allerlei invloeden op het planproces in verschillende niveau's maken een aanzienlijke reductie van risico's reeds voor de planontwikkeling mogelijk. Kenmerkend voor de procesfasen is dat het een open proces is. Daarin wordt bewust aandacht besteed aan alle mogelijke informatie die van invloed kan zijn op de feitelijke projectontwikkeling. Uit bijvoorbeeld de gesprekken met belanghebbenden, maar ook uit de beoordeling van de aanwezige (te verzamelen) documenten zal moeten blijken of wat men wil bereiken, ook politiek en maatschappelijke te realiseren is en of de besluitvorming positief kan worden beïnvloed opdat draagvlak kan ontstaan.

Indien het resultaat binnen deze fase positief is en de ontwikkelaar meent dat de locatie en het initiatief perspectief en draagvlak heeft, kan de onderhandelingsfase beginnen.

4.3.2 De Checklist

Voordat in de planontwikkeling concrete stappen worden genomen, moet kennis worden genomen van de planologische en bestuurlijke aspecten van de locatie, zodat niet pas in een later stadium duidelijk wordt, dat er geen bouwvergunning kan worden verleend. Het is daarom van belang om in zo'n vroeg mogelijk stadium schriftelijk vast te leggen wat de

mogelijkheden zijn in het vigerende bestemmingsplan. Ook is het belangrijk om andere plannen te bestuderen die voor andere omliggende gebieden gelden, vooral die op gemeentelijk en provinciaal niveau. Hieruit kan bijvoorbeeld naar voren komen dat over enkele jaren op een ongewenste manier een ontsluiting van de locatie sterk verandert. Dat is dan wellicht niet in het bestemmingsplan voor de locatie opgenomen, maar wel in de structuurvisie van de provincie. Hierdoor kan een belangrijke kwaliteit van de locatie anders komen te liggen. Hieronder (paragrafen 4.3.3 tot en met 4.3.7) worden de rubrieken die in de checklist naar voren komen langs gelopen (zie bijlage 2).

4.3.3 Bestemming en beleid

Om inzicht te krijgen in de planologische omstandigheden van de beoogde locatie, dient eerst te worden vastgesteld of er vigerende bestemmingsplannen bij de gemeente aanwezig zijn. Vervolgens moet (globaal) de inhoud van de plannen worden bekeken op mogelijke beperkingen voor de te ontwikkelen plannen. Meestal is een informatief overleg met de gemeente voldoende. Tot slot moet worden bekeken of de beperkingen in overleg met de gemeente kunnen worden weggenomen.

Een bestemmingsplan is een lokaal wettelijk instrument. Daarin wordt door de gemeenteraad vastgesteld welke ontwikkelingen wel of niet passen binnen een bepaald gebied. De meeste gemeenten hebben op die manier hun gehele grondgebied met bestemmingsplannen belegd. Het bestemmingsplan wordt door de provincie getoetst aan een provinciaal of regionaal plan, het streekplan. Ook is soms een stedelijke structuurschets aanwezig (gemeentelijke beleidsdocument voor langere termijn; het kader waarbinnen bestemmingsplannen worden opgesteld). De provincie bepaalt uiteindelijk of een bestemmingsplan past binnen het gehele ruimtelijke planningskader van de streek of regio waarbinnen de gemeente ligt en moet daaraan goedkeuring verlenen. Alleen onder bepaalde omstandigheden mag de gemeente van het bestemmingsplan afwijken en dan nog alleen met goedkeuring van de provincie.

Ook al is er een geldend, goedgekeurd bestemmingsplan waarbinnen de voorgenomen ontwikkelingen passen, dan nog kan er bijvoorbeeld een nieuw besluit in voorbereiding zijn het bestaande bestemmingsplan aan te passen. Dat betekent bijvoorbeeld dat de huidige plannen nog wel gelden, maar dat toekomstige ontwikkelingen toch beperkt kunnen worden vanwege de op handen zijnde wijzigingen. De gemeente moet dan een zogenaamd voorbereidingsbesluit nemen. Met dit voorbereidingsbesluit kan de gemeente (on)gewenste ontwikkelingen tegenhouden of juist toestaan.

Soms lopen er bij dergelijke bestemmingsplanwijzigingen nog politieke/bestuurlijke debatten. De gemeenteraad heeft dan bijvoorbeeld nieuwe opvattingen over wat wel of niet kan op een bepaalde plek. Kortom, het is altijd van groot belang om de inhoud en richting van die debatten te leren kennen.

4.3.4 Milieu en omgeving

Tot de externe factoren, die invloed kunnen uitoefenen op de formulering van het Programma van Eisen, moeten ook zeker verschillende milieueisen of al bestaande milieuproblemen worden gerekend.

In bestemmingsplannen of gemeentelijke milieubeleidsplannen worden soms bepaalde eisen gesteld aan het gebruik van locaties. Zo kan in de nabijheid van een park of natuurgebied een nadere eis worden gesteld aan de hoogte of omvang van een bouwmassa. Ook kan de aanwezigheid van een milieubelastende activiteit beperkingen opleggen aan het gebruik van een locatie voor nieuwe woningen, maar dergelijke beperkingen kunnen ook een extra verkoopargument vormen. De noodzaak tot bodemsanering of het aanbrengen van geluidsschermen kan soms een aanzienlijk financieel probleem opleveren bij het realiseren van een project op een locatie.

Soms hebben de beleidswensen van bijvoorbeeld de gemeente of provincie geen harde juridische status. Er wordt dan slechts een voorkeur uitgesproken om bijvoorbeeld niet binnen bepaalde geluidscontouren te bouwen, maar is er nog geen wettelijk instrument om het te verbieden. Dan moet zelf worden afgewogen of ondanks de voorkeuren van de gemeente toch met de ontwikkeling kan worden doorgegaan.

4.3.5 Planologische en juridische aspecten

In deze fase vindt een nadere analyse plaats van de verkregen informatie en de vastgestelde gegevens. Het gaat er nu om de ontwikkelingen evenals de richting daarvan nader vast te stellen. Welke invloed zullen de ontwikkelingen mogelijk hebben op de beoogde locatie? Daarbij zijn de volgende niveau's te onderscheiden:

Lokaal

- Het collegeprogramma van Burgemeesters en Wethouders;
- Eventuele fractienota's van politieke partijen.

Provincie

- Het programma van gedeputeerde staten;
- Eventuele fractienota's van politieke partijen.

Rijk

- Nota Milieu en Ruimte, Leefomgevingnota, nota Ruimte voor Ontwikkeling, nota Ruimtelijk Economisch beleid, Perspectievennota Verkeer en Vervoer.

4.3.6 Inzicht in politieke en bestuurlijke ontwikkelingen

Ook al zijn de benodigde bestuurlijke documenten (bestemmingsplannen e.d.) binnen een gemeente in orde, toch kan het zo zijn dat inmiddels een duidelijke verandering of een omslag in denken heeft plaatsgevonden ten aanzien van de mogelijkheden of onmogelijkheden van een potentiële locatie. Daarom kan het noodzakelijk zijn na te gaan of bepaalde politieke en/of bestuurlijke opvattingen mogelijk een obstakel kunnen gaan vormen.

4.3.7 Inzicht in publiciteit en media

Om in een kort tijdbestek duidelijkheid te krijgen over de publieke, maar ook de politieke meningsvormen is het van belang om een korte oriëntatie te plegen op datgene wat in de publiciteit beschikbaar is. Dat kunnen krantenartikelen zijn, maar ook speciale publicaties. Vaak is de website van de gemeente en de regionale dagbladen een informatiebron waar nadere gegevens en informatie uitgehaald kan worden.

Uiteraard speelt hier ook de overweging mee om zelf in een vroeg stadium, ten aanzien van de planvorming een goede communicatie op te zetten. Het ontwikkelen van een doelgericht communicatieplan is dan een beslissing die in een zo vroeg mogelijk stadium aan de orde dient te komen.

De afdeling voorlichting van bijvoorbeeld de gemeentelijke overheden heeft veelal een breed overzicht van de lokale ontwikkelingen, maar heeft geen diepgaand inzicht. Dat betekent dat een gemeentelijke afdeling voorlichting uitstekend kan worden gebruikt of ingezet bij het vormen van een beeld van de netwerken die kunnen worden geraadpleegd.

4.4 Tot slot

Het groen lichtmodel is een model waar de facetten die van belang zijn bij het herbestemmen aan de orde komen. Door middel van het groen lichtmodel is Heerenhuys in staat om elk plan op een deskundige manier te analyseren. Heerenhuys kan voldoende locaties vinden en weet deze te ontwikkelen. Hierdoor wordt aangetoond dat zij een positieve bijdrage leveren aan de totstandkoming van de woningbouwopgave in Noord Groningen. Heerenhuys is in staat om tussen de 20 en 30 contingenten per jaar te ontwikkelen. Hiermee kunnen zij een belangrijke bijdrage leveren aan het woonplan. Wel dienen zij de medewerking te krijgen van woningcorporaties en gemeenten om deze plannen te ontwikkelen: als serieuze marktpartij en als gesprekspartner.

Literatuurlijst

Bronnen

- Alsem, K.J., *Strategische marketing planning*, 2^{de} druk, vijfde oplage, EPN, Houten, 2000
- Bosse, van, P.P., Rust, W.N.J., Veld, in het, E.M., *Vastgoed rekenen met spreadsheets*, Management studiecentrum, Vlaardingen, 1997
- Blommaert, A.M.M., Blommaert, J.M.J., *Bedrijfseconomische analyses. Bedrijfseconomie vanuit een management perspectief*, 3^e Druk, Leiden, Stenfert Kroese, 1999.
- Cornelis, I., *Adviseren met perspectief*, 1^{ste} druk, Coutinho, Bussum, 2002
- Dam, van, N.H.M. Marcus, J.A., *Organisatie en Management*, 4^{de} Druk, Wolters-Noordhoff, Groningen/Houten, 2002
- Gehner, E., *Risicoanalyse bij projectontwikkeling*, SUN Amsterdam, 2003
- Kamphuis, E, Sijsma, F, *Hoe schrijf ik een rapport*, Wetenschapswinkel voor Economie & Bedrijfskunde, Groningen, mei 2000
- Marsman, G, Thunissen, V, Zandstra, A, *Evaluatie woonplannen provincie Groningen deel A voortgang en perspectief*, Rigo Research en Advies BV, Amsterdam, november 2004.
- Marsman, G, Thunissen, V, Zandstra, A, *Evaluatie woonplannen provincie Groningen deel B gemeentelijke rapportages*, Rigo Research en Advies BV, Amsterdam, november 2004.
- Oskamp A., Hoppesteijn, M., Actualisering woningmarktverkenning Provincie Groningen, ABF Research, Delft, 2004
- Rust, W.N.J, Seyffert, F, Heijer, den, A.C., Soeter, J.P., *Vastgoed financieel*, 2de Druk, Management studiecentrum, Vlaardingen, 1997
- Rust, W.N.J., Berg, van den S.H.C., Benthum, van C.J.C., *Vastgoed financiële vraagstukken*, Management studiecentrum, Vlaardingen, 1997
- Verschuren, P, Doorewaard, H, *Het ontwerpen van een onderzoek*, 3^{de} druk, zevende oplage, LEMMA BV, Utrecht, 2005
- Vaart, van der, j. H.P., *Boerderijen en platteland in verandering*, 1^{ste} druk, Fryske Akademy, Leeuwarden, 1999
- Vries, de, H.J., *De ruimte begrensd. Het bestemmingsplan en het spanningsveld tussen beleidsruimte en rechtszekerheid*, 1ste druk, Wolters Kluwer, Deventer, 1994

Internet bronnen

- www.gemeenteeemsmond.nl
- www.winsum.nl
- www.gemeenteloppersum.nl
- www.gemeentedemarne.nl
- www.provinciegroningen.nl

Overige bronnen

- Gebiedsuitwerkingsplan, *Richting Noord Groningen*, Stuurgroep Noord, februari 2003
- Identiteitsstudie Warffum, KAW architecten en adviseurs, september 2005
- Identiteitsstudie Uithuizermeeden, KAW architecten en adviseurs, september 2004
- Identiteitsstudie Kantens, KAW architecten en adviseurs, september 2004
- Identiteitsstudie Roodeschool, KAW architecten en adviseurs, september 2004
- Identiteitsstudie Uithuizen, KAW architecten en adviseurs, september 2004
- Nota Ruimte voor ontwikkeling, ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ, april 2004
- Nota Bouwen en Wonen 2002-2006

Nota Bouwen en Wonen 2005-2008, *Prioriteit voor uitvoering*, Gedeputeerde Staten, 12 juli 2005

Stuurgroep Noord, Regioprogramma Noord-groningen 2005-2006, April 2005.

Woonplan Gemeente Eemsmond, 2002

Woonplan Gemeente Loppersum, 2002

Bijlagen

Bijlage 1 Quickscan

Nr.		ja	waardering	nee	waardering	Waarde	Gegevens t.b.v. fin.vergelijking	Toelichting
	Karakteristieke waarde object							
1	Is het object ontworpen door een vooraanstaande architect binnen de gemeente/provincie?	x	8		2	8		
2	Is het object ontworpen door een vooraanstaande architect binnen Nederland?	x	8		2	8		
3	Komt het object in aanmerking voor de monumentenzorg?	x	8		2	8		
4	Is het object indititeitsbepalend voor een dorp?	x	8		2	8		
5	Brengt het object een geschiedenis met zich mee?	x	8		2	8		
	Gemiddelde waardering uitgaande van markeerde vlakken:					8		
	Gemiddelde waardering volgens som waarnemen:					8		
	Eigendom, locatie en omgeving							
1	Is het eigendom van het karakteristieke object en/of de aangrenzende objecten bekend?	x	6		4	6		
2	Kan men met de bestaande eigendomsverhoudingen verder?	x	8		2	8		
3	Willen de eigenaar(en) meewerken aan het voorgestelde initiatief?	x	8		2	8		
4	Kan na overleg met de eigenaar(en) aangekocht worden?	x	8		2	8		
5	Is met de bestaande eigendomsverhouding de ontsluiting van de beoogde locatie veilig te stellen?	x	6		4	6		
6	Is het eigendom van ondergrondse infrastructuur een hinderpaal?		2	x	8	8		
	Gemiddelde waardering uitgaande van markeerde vlakken:					7,3		
	Gemiddelde waardering volgens som waarnemen:					7,3		
	Ontsluiting, locatie en omgeving							
1	Is de ontsluiting van de buurt en wijk volledig bekend?	x	6		4	6		
2	Kan men met de aanwezige ontsluiting naar verwachting verder?	x	8		2	8		

4	Kan men na overleg verder met andere partijen?	x	8		2	8		
5	Is met de bestaande eigendomsverhoudingen de ontsluiting van de beoogde locatie veilig te stellen?	x	7		3	7		
6	Is het eigendom van infrastructuur een hinderpaal?		3	x	7	7		
7	Is naast de fysieke ontsluiting ook voldoende openbaar vervoer voorhanden?	x	7		3	7		
	Gemiddelde waardering uitgaande van markeerde vlakken:					7,2		
	Gemiddelde waardering volgens som waarnemen:					7,2		
	Voorzieningenniveau (kwaliteit aangeven in de vorm van een cijfer)							
	Wat is de kwaliteit van de volgende voorzieningen in relatie met het voorgenomen initiatief:							
1	· Winkels voor dagelijkse levensbehoeften?					7		
2	· Winkels voor niet-dagelijkse levensbehoeften?					7		
3	· Supermarkten?					8		
4	· Basisonderwijs?					7		
5	· Middelbaar onderwijs?					5		
6	· Sport en spel?					7		
7	· Groenvoorzieningen?					7		
8	· Cafés's restaurants?					6		
	Gemiddelde waardering volgens som waarnemer:					6,8		
	Sociale structuur							
1	Is er sprake van vergrijzing?					7		weinig -> 1-5 <> 6-10 <- veel
2	Kent de buurt veel kinderrijke gezinnen?					5		weinig -> 1-5 <> 6-10 <- veel
3	Is er sprake van veel startende huishoudens?					6		weinig -> 1-5 <> 6-10 <- veel
4	Is er behoefte aan recreatieve voorzieningen?					8		weinig -> 1-5 <> 6-10 <- veel
5	Is er behoefte aan commercieel vastgoed (kantoren/MKB)?					7		weinig -> 1-5 <> 6-10 <- veel
6	Is er behoefte aan maatschappelijk vastgoed?					5		weinig -> 1-5 <> 6-10 <- veel
4	Zijn er demografische prognoses binnen de gemeente?	x	6		4	6		
5	Is hieruit op te maken of de ontwikkelingen positief voor het beoogde project zijn?	x	7		3	7		
6	Valt hieruit op te maken voor welke doelgroep het project het meest geschikt is?	x	8		2	8		
	Gemiddelde waardering volgens som waarnemen:					6,56		

	Marktorientatie						
1	Zijn er voldoende gegevens bekend om een indruk te krijgen van de marktontwikkelingen in het beoogde marktsegment?		7		3	3	
2	Vinden op dit vlak nog in de nabijheid soortgelijke ontwikkelingen plaats?		3		7	7	
3	Is er een eerste indruk te vormen naar een geschikte doelgroep?		7		3	7	
4	Passen meerdere doelgroepen in het beoogde project?		7		3	8	
5	Past een combinatie van doelgroepen in het beoogde project?		7		3	7	
6	Is een nader marktonderzoek noodzakelijk?		4		6	4	
	Gemiddelde waardering uitgaande van markeerde vlakken:					6,8	
	Gemiddelde waardering volgens som waarnemen:					6	
	Globale financiële vergelijking						
1	Hoeveel bedraagt het aantal bruto vloeroppervlakte op de beganegrond?					300	
2	Uit hoeveel bouwlagen bestaat het beoogde project?					3	
3	Wat is de verkoopprijs van een m2 bvo volgens advies van een erkend makelaar?					€ 1.500	
4	Wat is het brutoaanvangsrendement (BAR) die gehanteerd wordt bij verhuur?					10%	
5	Welke grondquote hanteert de gemeente?					21%	
6	Wat is de reële waardebeoordeling van het object(en) op basis van een taxatie van een erkend makelaar?					€ 400.000	
7	Welke waarde vertegenwoordigt het pand in de toekomst?					€ 900.000	
8	Kan geconcludeerd worden dat herontwikkeling een aantrekkelijke optie is? (gezien de vergelijking bij verkoop/verhuur en de grondwaarde)	x	10		0		

Bijlage 2 Checklist

Nr.		ja	waardering/ hoogte van prioriteit	nee	waardering	Waarde die meetelt (waar een x voor ingevuld is)	Toelichting
	Bestemming en beleid						
1	Is het planologisch kader voor het initiatief van belang?						
2	Is het voor antwoord 'nee' een nadere morivering aanwezig?						
3	Bestaat er voldoende inzicht in de planologische/juridische situatie op en rond de locatie?						
4	Onderdelen die van belang zijn:						
	• Is er een geldend streekplan?						
	• Sluit dit streekplan bestemmingswijzigingen op de locatie uit?						
	• Zijn er ontwikkelingen ten aanzien van het streekplan te melden?						
	• Is er een geldend bestemmingsplan?						
	• Sluit dit bestemmingsplan bestemmingswijzigingen uit?						
	• Is er sprake van een gebiedsbescherming (natuur/ monumenten, beschermd stads- of dorpsgezicht o.i.d.)?						
	• Zijn er ontwikkelingen ten aanzien van het bestemmingsplan te melden (voorbereidingsbesluit)?						
5	Bestaan er nog andere specifieke lokale verordeningen, zo ja welke?						
6	Liggen er bepaalde juridische claims van derden op het plangebied, zo ja welke?						
10	Zijn er in het verleden reeds eerder plannen voor de locatie ontwikkeld?						
11	Zo ja, waarom zijn deze plannen dan niet doorgegaan, en welke gegevens zijn						

	daarover nog beschikbaar (bij gemeente, eerdere partijen, enz)?						
	Milieu en omgeving						
1	Is het milieuaspect, vastgelegd in bestemmingsplan en dergelijke, van belang voor de beoogde locatie?						
2	Zijn er op milieugebied nadere eisen geformuleerd?						
	• Welke eisen zijn dat?						
	• Wat hebben die eisen voor consequenties voor de plannen?						
	• Hebben de eisen wel een juridische basis?						
3	Zijn er bestaande milieuvraagstukken op het terrein van:						
	• Geluid?						
	• Bodem?						
	• Water?						
	• Lucht?						
4	Zo ja, welke zijn dat?						
6	Zijn de milieueisen gericht op:						
	• Geluidscontouren?						
	• Externe veiligheid (zonering)?						
	• Eisen of bezwaren te aanzien van bodem/lucht?						
7	Zijn er specifieke hinderlijke elementen in de omgeving te benoemen?						
8	Zo ja, welke zijn dat?						
9	Zijn er positieve elementen te noemen?						
10	Zo ja, welke zijn dat?						
	Planologische en juridische aspecten						
1	Kan er op basis van de informatie een afgerond oordeel gegeven worden over de planologische en juridische aspecten op grond van de oriëntatie?						
2	Indien de vraag met 'nee' wordt beantwoordt, is dan nader onderzoek gewenst?						
3	Is er op basis van de oriëntatie aan te geven:						
	• Dat een nader juridisch planologisch onderzoek nodig is?						
	• Dit onderzoek 'intern' kan worden opgepakt en afgerond?						
	• Of externe ondersteuning gewenst is?						
4	Wat zijn te verwachten ontwikkelingen in wet- en regelgeving?						
5	Welke ontwikkelingen zijn positief/ negatief te benoemen?						

6	Welke eigen maatregelen en/of stappen zijn te nemen (lobbyen)?						
	Inzicht in politieke en bestuurlijke ontwikkelingen						
1	Is het inzicht in het politiek/bestuurlijk kader van belang?						
2	Is het antwoord 'nee' nader te motiveren?						
3	Bestaat er inzicht in het aanwezige politieke en bestuurlijke kader?						
4	Bestaan er overeenkomsten op het terrein van:						
	· Bouwprogramma's?						
	· Prestatieafspraken tussen gemeente/regio's en de woning corporaties						
	· Gemeenschappelijke regelingen?						
5	Is het inzicht in politieke bestuurlijke intenties van belang?						
6	Is het antwoord 'nee' nader te motiveren?						
7	Zijn de politieke bestuurlijke intenties ten aanzien van de locatie bekend?						
8	Zijn er omtrent het plan of de locatie bijvoorbeeld verkiezings- en collegeprogramma's opgenomen?						
9	Welke raadsvoorstellen/collegeplannen staan hoog op de politieke agenda?						
	Publiciteit en media						
1	Is het inzicht in de publieke opinie en publicaties van belang?						
2	Is het antwoord 'nee' nader te motiveren?						
3	Is er inzicht in de bestaande communicatie- en mediastructuren?						
4	Waaruit bestaat dat inzicht zoal?						
5	Welke media zijn in de desbetreffende gemeente van belang ten aanzien van het communicatieplan?						
	· Lokale huis-aan-huisbladen?						
	· Bewonersblad woningcorporaties?						
	· Lokaal dagblad?						
	· Kabelkrant tv?						
	· Lokale/regionale omroep?						
	· Anders?						
6	Is eerdere berichtgeving e.d. positief voor de planvorming?						
7	Kunnen de genoemde media ook worden ingezet om de het plan onder de aandacht te brengen?						
5	Kan op grond van de analyse een communicatieplan worden opgesteld?						

Bijlage 3 Financiële vergelijking

Grondwaardeberekening bij verkoop

Uitgangspunten:

- aantal bouwlagen 3,0
- aantal bvo's 300 m2 b.v.o. per bouwlaag
- verkoopprijs appartement per m2 b.v.o. € 1.500 per m2 b.v.o.

Aantal bvo's totaal aantal bouwlagen

V.O.N.-prijzen	Per bouwlaag.		Totaal bouwlagen	
	incl. BTW	excl. BTW	excl. BTW	
V.O.N.-prijs minimum	€ 850.000	€ 714.286	€ 2.142.857	
V.O.N.-prijs midden	€ 1.100.000	€ 924.370	€ 2.773.109	
V.O.N.-prijs maximum	€ 1.600.000	€ 1.344.538	€ 4.033.613	
V.O.N.-prijs advies Makelaar	€ 1.350.000	€ 1.134.454	€ 3.403.361	

Grondwaardeberekening

	Totaal bouwlagen		Grondquote	
	excl. BTW		gemeente	
Grondwaarde			21,00%	
V.O.N.-prijs minimum	€	2.142.857	€	450.000
V.O.N.-prijs midden	€	2.773.109	€	582.353
V.O.N.-prijs maximum	€	4.033.613	€	847.059
V.O.N.-prijs advies Makelaar	€	3.403.361	€	714.706

Financiële vergelijking	Grondquote		waardebepaling		verschil
	gemeente		makelaar excl. BTW		exl. BTW
Op basis van gegevens Makelaar	€	714.706	€	400.000	€ 314.706

Publicaties²⁹ van de Wetenschapswinkel Economie & Bedrijfskunde (vanaf 1997)

- EC 96 E. Beumers, *Beslissende (f)actoren voor hennepsteelt, onderzoek naar het achterwege blijven van hennepsteelt voor de papierindustrie in de Veenkoloniën*, 1997.
- EC 98-I K.J. Driessen, *Internationale uitbesteding door de KLM*, 1997.
- EC 98-II A.M.S. den Ouden, H.B.G. Gelling, *Economische betekenis van een groeiend Schiphol voor bedrijven*, 1997.
- EC 99 M.B.W. Hazewinkel, R.T. Postma, *Financiering monumentenzorg, onderhoud versus restauratie*, 1997.
- EC 100 R. Enting, *Subsidieverdeling voor het stads- en streekvervoer: doelstellingsbewust?*, 1997.
- EC 101 R. Schultink, *Lokale Agenda 21, beleid en indicatoren voor duurzaamheid*, 1997.
- EC 102 drs. F.J. Sijsma, drs. D. Strijker, M.L.A.W. Hoefsloot, *Duurzame ontwikkeling in het Waddengebied, een methode voor het afwegen van economie, natuur, milieu en landschap*, 1998.
- EC 103 drs. M.J.H. van Onna, *Kwaliteitsmeting in de economische wetenschap, een goede econoom is meer dan een goede onderzoeker*, 1998.
- EC 104 A. Heine, M. Maatman, *Maatschappelijk verantwoord ondernemen, een analyse van de jaarverslagen van de 25 grootste Nederlandse ondernemingen*, 1998.
- EC 105 R. Hilgenga, *Kennisvergroting in het Roemeense midden- en kleinbedrijf, de rol van de ontwikkelingsprogramma's van de Europese Unie*, 1998.
- EC 105 ing. K. Bettels, drs. F.J. Sijsma, *Het Emssperrwerk, een evaluatie op duurzaamheid van een waterkering in de Ems*, 1998.
- EC 107 J.W. Boven, *Markt voor natuurvoeding: een supermarkt, de toekomstige ontwikkeling van het netwerk van biologische voedingsmiddelen*, 1998.
- EC 108 J. Idema., *Stock Markets in Transition Economies, the case of the Tallinn stock exchange, Estonia*, 1998.
- EC 109 P.A.M. Lohle, *Arbeidspool, een (arbeidsmarkt)instrument om flexibiliteit en bestaande zekerheid te combineren*, 1999.
- EC 110 A.P. Postma, drs. F.J. Sijsma, drs. T.M. Stelder en drs. D. Strijker, *De concurrentie-kracht van Weststellingwerf, een economisch-ruimtelijk perspectief*, 1999.
- EC 111 R. de Veer, *Bank stability in transition economics, case study Estonia*, 1999.
- EC 112 R.J. Suhlman, m.m.v. drs. F.J. Sijsma, *Financiering van monumentale kerken – Verkenning van de effecten van overheidsbeleid*, 1999.
- EC 113 H. Dijk, *Ware Woorden of Schone Schijn? – De betrouwbaarheid van uitlatingen over Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen*, 2000.
- EC 114 W. Dijkstra, *Water zonder grenzen, internationalisering van de Nederlandse watersector*, 1999.
- EC 115 R.P. Brouwer en O.P. Smid, *Magnesiumproductie in de Eemsmond, vorming van clusters van bedrijvigheid rondom magnesiumproductie*, 1999.
- EC 116 A.P. Postma, *Ecologische voetafdruk, betekenis en bruikbaarheid*, 2000.
- EC 117 G. Ypma, *Een onderzoek naar streekgebonden producten in het Waddengebied*, 2001.
- EC 118 G. Molema en P. Olthof, *Vermarkting van dorplandschappen*, 2001.
- EC 119 D. de Jong, *Verstand van Zaken? - Over wetenschap, waarheid en verwaring*, 2001.

²⁹ Publicaties in de reeks Publicaties van de Wetenschapswinkel voor Economie & Bedrijfskunde hebben een EC nummer, krijgen een ISBN nummer en worden uitgebracht op klein formaat, gebrocheerd. Publicaties uitgebracht in de werkdocumenten reeks hebben een WD nummer, krijgen geen ISBN nummer en worden uitgebracht op A4 formaat met een metalen ringband.

- EC 120 E. Bruning, S.Jansen, M. Kasper, drs. E. Kamphuis (red.), *Formule Trendbreuk voor EKO-verkoop: Trendy of Trend?*, 2001.
- EC 121 M. Broekhof, *Transparency in the pharmaceutical industry - a cost accounting approach to the prices of drugs*, 2002.
- EC 122 E. Kamphuis, *Organic Flower Bulbs from Holland, Outlook for the French Market*, 2002.
- EC 123 B. Hilbrands, J. van Veen, drs. E. Kamphuis (red.), *Gastouder gezocht! Strategieën voor kleinschalige en flexibele kinderopvang*, 2002.
- EC 124 A.W. Brouwer, D. Dijkema, *Microfinance Dilemma: The Case of Bandung, Indonesia*, 2002.
- EC 125 D. Kuipers, *Bouwen aan duurzaamheid, een onderzoek onder Nederlandse gemeenten naar de invoering van de statiegeldregeling voor het stimuleren van duurzaam bouwen op vrije kavels*, 2002.
- EC 126 drs. F.J. Sijtsma, drs. P. Hogendoorn, drs. G. J. Hoogstra, drs. C.-J. Pen, prof. dr. P.H. Pellenbarg m.m.v. Sytse Duiverman, *Uitgifte van bedrijventerreinen op het Friese platteland*, 2002.
- EC 127 Rinze Anne van der Sluis, *Tussen Mens en Machine, Over de toegankelijkheid van het betalingsverkeer in relatie tot ouderen*, 2002.
- EC 128 Michiel Nijboer, *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in Fryslân. Omgaan met stakeholders in theorie en praktijk*, 2002.
- EC 129 Leon Boerboom, *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in Fryslân. Een analyse van de jaarverslagen van 16 grote Friese bedrijven*, 2002.
- EC 130 Jacob de Vries, *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in Fryslân. Een analyse van bedrijfscodes*, 2003.
- EC 131 Renate Bieleman, *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in Fryslân. Een analyse van de berichtgeving over bedrijven in de krant*, 2002.
- EC 132 Elisa Ninke Staal, *Microfinance of Housing. The Case of Nicaragua*, 2003.
- EC 133 Auke Jan Martens, Paul van der Laan, Elise Kamphuis (red.), *Goed gekeurd hout. Hoe kan het marktaandeel van gecertificeerd hout worden vergroot?*, 2003.
- EC 134 Catrinus J. Jepma, Elise Kamphuis (eds.), *Developing Countries and GATS*, 2003.
- EC 135 Friso de Jong, *Telecommunications reform in Mexico. An in-depth analysis on the socio-economic consequences of liberalisation of Mexico's telecom services industry*, 2003.
- EC 137 Melchior Bauer, *Microfinance for housing in Nicaragua: is joint-liability an effective mechanism?*, 2004.
- EC 138 Patricia Eijgelaar, Johan Feikens, *De helpende hand. Effectiviteit adviezen Ondernemersklankbord aan het MKB*, 2004.
- EC 139 Carsten van Calck, Saskia Grit, Michiel Kuizenga, Nienke de Vos, Marjolein Wagijo, Elise Kamphuis (red.), *Er gaat niets boven Groningen, behalve Borkum. Een consumentenonderzoek naar de populariteit van Borkum onder Noord-Nederlanders*, 2005.
- EC 140 Evert-Jan Veldkamp, *Het toegevoegde waarde overzicht in het jaarverslag. Een analyse van het maatschappelijk nut*, 2003.
- EC 142 Gertjan Laan, *Investeren in breedband internet. Kosten-baten verkenning van verschillende alternatieven voor de gemeente Eemswold*, 2004.
- EC 143 Annechien Pronk, *Ondernemerskompas: boekt men winst uit ervaring? Evaluatie van ondersteuning van startende ondernemers met mentoren door de drie Noordelijke Kamers van Koophandel*, 2004.
- EC 144 Niels Roek, *Duurzaam ondernemen integreren in het management-informatiesysteem: de case Gasunie*, 2004.

- EC 145 Kristel Ravenhorst, *Een cadeau met een goed doel. Een onderzoek naar het gebruik van de cadeaubon van de Wereldwinkel*, 2004.
- EC 146 Frank Dijkstra, *Balans in de bestuurlijke informatievoorziening van de Landelijke Vereniging van Wereldwinkels*, 2004.
- EC 147 Marjolein Vijver, *NEWS! Taking it to another level! A research into how the national associations of European World Shops can increase their professionalisation*, 2004.
- EC 148 Christine Olijve, Eveline Smit, Doenja de Vries, *Milieu...??? Ik kom uit een voortreffelijk milieu. Onderzoek naar milieubewustzijn onder de Drentse bevolking*, 2004.
- EC 149 Klaas Kooistra, Rob de Vries, *Geef gas met aardgas. Onderzoek naar de economische haalbaarheid van rijden op aardgas in Noord-Nederland*, 2004.
- EC 150 Pipien Voogd, *Woonwensen van 55-plussers. Een onderzoek naar de woonwensen van 55-plussers in de gemeente Haren*, 2005.
- EC 151 Valentijn Bolhuis, *Friese sterkten in economisch perspectief. Toekomstvisie op de ruimtelijk-economische ontwikkeling van de provincie Friesland*, 2005.
- EC 152 Machiel Adema, *Bedrijventerreinen in Tynaarlo. In hoeverre zijn bedrijven lokaal gebonden?*, 2005.
- EC 153 Drs. Frans J. Sijsma, Drs. Friso de Jong, Prof.dr. Jouke van Dijk, Dr. Jaap de Vlas (RIKZ), Prof.dr. Wim J. Wolff, *Analyse belangrijkste problemen en uitdagingen van de Wadden – Samenvattend eindrapport*, 2005.
- EC 154 Drs. Frans J. Sijsma, Drs. Friso de Jong, Prof.dr. Jouke van Dijk, Dr. Jaap de Vlas (RIKZ), Prof.dr. Wim J. Wolff, *Analyse belangrijkste problemen en uitdagingen van de Wadden – Hoofdrapport*, 2005.
- EC 155 Eise Spijker, Remco Wammes, *In search of the 'Holy Grail' – University-Industry Relationships at the University of Groningen*, 2005.
- EC 156 C.J. Kuijvenhoven, *Unraveling the web. How to improve the International Network of Science Shops*, 2005.
- EC 157 Heleen van der Werk, *Klanttevredenheid bij het Centrum voor de Kunsten a7 – De ontwikkeling van een meetsysteem*, 2005.
- EC 158 Marjolein Roo, *Cultuur: de economische motor?*, 2005.
- EC 160 Harm de Graaf, *VERAF onder de loep. De verwachtingen en de wensen van de doelgroep*, 2005.
- EC 161 Jos Meijerhof, *Finding attractive markets for the educational programs of the Energy Delta Institute (EDI) – Market research in three European regions*, 2005.
- EC 162 H.J.J. van der Kolk, *Wie ontsteekt de CNG-motor? Een onderzoek naar het maatschappelijk draagvlak van milieuvriendelijke mobiliteit op de Wadden*, 2005.
- EC 163 Dirk Minnema, *De arbeidsmarkt op! Een onderzoek naar de arbeidsmarktpositie van PRO en REC-leerlingen*, 2005.
- EC 164 Arnoud Derk Jan Wolsink, *Building a Transition Game – Corporate Social Responsibility and the airline industry*, 2005.
- EC 165 Marika Stegmeijer, *Finding attractive markets for the educational programs of the Energy Delta Institute (EDI) – Market research in North Africa, the Middle East and South-East Asia*, 2005.
- EC 166 Jen Henk Tigelaar, *Duurzaam handelen bij het waterschap Hunze en Aa's*, 2005.
- EC 167 Marian Kroes, *De waardering van luierreclycling. Een casestudy onder consumenten in de stad Utrecht*, 2005.
- EC 168 Gerrit Bremer, *Duurzaam denken bij het waterschap Hunze en Aa's*, 2005.
- EC 169 Sander Stoter, *Competitive Positioning in Global Energy Education – A research for the Energy Delta Institute*, 2005.

EC 170 Jasper Bakker, Sijbren de Jong, *Leren is Ondernemen – Draagvlak voor een vignet Leren Ondernemen?*, 2006

Werkdocumenten

- WD 2000-1 drs. Frans J. Sijtsma, Prof. dr. P.H. Pellenbarg en drs. K.G. Lugtenborg, *Naar een goed besluit over vier Friese musea*, 2000.
- WD 2000-2 drs. Elise Kamphuis (red.), *Komt EKO van de grond?*, *De verwerkingscapaciteit van biologische producten in Noord Nederland*, 2000.
- WD 2000-3 dr. D. Strijker, Prof. dr. D.-J.F. Kamann, drs. F.J. Sijtsma, *Bioraffinage in Noord-Nederland*, 2000.
- WD 2001-1 U. Futh, drs. F.J. Sijtsma, *Nieuwe kansen voor de Nijkans. Mogelijkheden voor kuuroord spin-off bij de ontwikkeling van het bedrijfsterrein de Nijkans in Nieuweschans*, 2001.
- WD 2001-2 U. Futh, *Metten van natuurwaarden in Duitsland*, 2001.
- WD 2001-3 H. Tschochohei, *Do people in developing countries have limited access to essential drugs? The pattern of global supply of pharmaceuticals*, 2001.
- WD 2001-4 C. Boersma, *Economic issues of antimalarial diagnostics and therapeutics in sub-Saharan Africa*, 2001.
- WD 2002-1 drs. F.J. Sijtsma, M. Broekhof, Prof. dr. J. van Dijk, drs. G.J. Hoogstra, *IKO en PRIKK: Stimulans voor economische activiteit op het Fries-Groningse platteland? Een evaluerend onderzoek naar de IKO en PRIKK regelingen voor investeringen van het kleinbedrijf*, 2002.
- WD 2002-2 drs. F.J. Sijtsma, drs. P. Hogendoorn, drs. G. J. Hoogstra, drs. C.-J. Pen, prof. dr. P.H. Pellenbarg m.m.v. Sytse Duiverman, *Bijlagenrapport bij Uitgifte van bedrijventerreinen op het Friese platteland*, 2002.
- WD 2002-3 Bauke Visser, *Bedrijventerreinen tussen droom en daad: Symbioses en utility sharing. Samenwerkingsverbanden op bedrijventerreinen vanuit een bedrijfskundig perspectief*, 2002.
- WD 2002-4 Renate Bieleman, Leon Boerboom, Michiel Nijboer, Jacob de Vries, drs. Frans J. Sijtsma (redactie), *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in Fryslân, Samenvatting*, 2002.
- WD 2002-5 drs. Frans J. Sijtsma, prof. dr. P.H. Pellenbarg, *Concurrentie-analyse Europark Coevorden*, 2002
- WD 2003-3 drs. Frans J. Sijtsma, *Economische gevolgen van de PKB Waddenzee in de Kop van Noord-Holland. Een beoordeling van het ECORYS-NEI rapport*, 2003.
- WD 2004-1 dr. D. Strijker, *Opmerkingen bij het PPO-rapport 'Glastuinbouw in de gemeente Eemsmond'*, 2004.
- WD 2005-1 drs. Frans J. Sijtsma, *Evaluatie van STIPO. Een verkenning van effecten en verbeteringsopties van het Stimuleringsproject voor Innovatie in Plattelandsondernemingen in Noord-Nederland*, 2005.
- WD 2005-2 Hugo de Vries, *De toekomst van het Landelijk Overleg Wetenschapswinkels*, 2005.
- WD 2005-3 Sander Stoter, *CompetitivePositioning in Global Energy Education. The case of the Energy Delta Institute*, 2005.